

présentée et soutenue le Jeudi 5 Juin 1930, à 14 heures

Joseph BONNET

Président : M. E. ALLIX, Professeur
Suffragants . . . { MM. AFTALION { Professeurs
 LESCURE. }

10, Rue Victor-Gousin, 10

PARIS (XV)

1930



Digitized by the Internet Archive
in 2026

THÈSE POUR LE DOCTORAT

La Faculté n'entend ni approuver, ni désapprouver les opinions émises dans les thèses, ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

LA NOTION FISCALE DES BENEFICES INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX

THÈSE POUR LE DOCTORAT

présentée et soutenue le Jeudi 5 Juin 1930, à 14 heures

PAR

Joseph BONNET

Président : M. E. ALLIX, Professeur

Suffragants ... { MM. AFTALION { *Professeurs*
LESCURE. }

ÉDITION ALBERT MECHELINCK

10, Rue Victor-Gousin, 10

PARIS (XV)

1930



INTRODUCTION

En substituant au système de l'imposition d'après les signes extérieurs le principe de la taxation des revenus réels, directement évalués, la réforme fiscale de 1914 et 1917 a posé un problème nouveau d'une importance capitale, celui du critérium du revenu imposable. Sous le régime des quatre vieilles contributions, le législateur avait déterminé des signes tangibles, externes, d'imposition. C'étaient notamment, pour l'impôt foncier, une valeur locative périodiquement arrêtée; la valeur locative de l'habitation, pour la contribution mobilière, complétée par un impôt de capitation, la cote personnelle; pour la patente, des éléments complexes : nature de la profession, combinée avec l'importance de la population, l'outillage, la valeur locative des locaux professionnels et d'habitation, etc.; pour la contribution des portes et fenêtres, le nombre des ouvertures de diverses catégories. Sans doute, ces indices, dans la pensée du législateur, étaient destinés à saisir indirectement le revenu, global ou professionnel, qu'ils faisaient présumer. Mais la valeur de cette présomption,

de la relation de ces éléments avec le revenu réel, était une question d'ordre exclusivement législatif. Les agents de l'assiette n'avaient à se préoccuper que de ces indices pour dresser les matrices, et les contribuables n'étaient pas admis à prouver qu'ils n'étaient pas le reflet de leurs revenus réels.

Bien plus complexe est la tâche des contrôleurs des contributions directes, sous le régime actuel de l'impôt sur le revenu global et des impôts cédulaires sur les revenus, et les contribuables sont appelés à collaborer avec l'Administration de l'assiette. Désormais c'est le revenu réel, effectif, que l'impôt doit saisir, dans ses diverses manifestations ou dans son ensemble, le revenu recherché dans sa consistance interne, sans passer par l'intermédiaire d'un signe matériel visible. Il faut donc déterminer de quels éléments se compose le revenu imposable, en préciser le domaine et les limites, en évaluer les éléments, et, comme le revenu à retenir comme base d'imposition doit être un revenu net, préciser les éléments à déduire du revenu brut.

La notion de revenu net est relativement simple pour certaines catégories de revenus. On conçoit aisément quel est le revenu d'un salarié qui touche une rémunération fixée par un contrat, le revenu d'un capitaliste qui prête ses fonds

moyennant un intérêt stipulé, le revenu d'un propriétaire foncier qui perçoit des loyers ou des fermages. Tout au plus la déduction des charges pourrait-elle prêter à discussion. La loi a écarté les difficultés pour le revenu net foncier, en fixant un pourcentage forfaitaire.

La détermination du revenu net imposable est, au contraire, plus délicate, quand il ne consiste pas dans une rémunération contractuelle, mais dans un bénéfice à dégager d'opérations complexes, comme celles qui font l'objet des entreprises agricoles, industrielles et commerciales. Pour les bénéfices des exploitations agricoles, la loi du 31 juillet 1917, en présence des difficultés pratiques, et pour ne pas frapper trop lourdement l'agriculture nationale, a abandonné la règle de l'imposition d'après le bénéfice réel, et s'est contentée d'évaluations établies à forfait.

Le problème du critérium du revenu imposable se pose, au contraire, avec toute sa gravité pour le commerce et l'industrie. Il emprunte son importance à la place énorme de ces deux branches d'activité dans l'ensemble de l'économie nationale, au chiffre des intérêts en jeu, des capitaux engagés et des bénéfices réalisés.

L'Etat est directement intéressé à la solution du problème, puisque, d'après l'étendue plus ou moins vaste du domaine retenu comme celui du

bénéfice imposable, les recettes de l'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux, lesquels se chiffrent annuellement par milliards, sont susceptibles de variations d'une amplitude dépassant des centaines de millions. Et la théorie du revenu imposable rejaillit aussi par ses conséquences sur le rendement de l'impôt sur le revenu global.

Pour sauvegarder les intérêts du Trésor, et uniformiser les règles de l'assiette, l'Administration a dû fournir à ses agents des directives. Il importait d'orienter les contrôleurs dans le dédale de la comptabilité commerciale et industrielle, et de leur tracer les limites dans lesquelles ils auraient à saisir la matière imposable.

Les contribuables ne sont pas moins intéressés à la détermination du critérium du bénéfice imposable. La loi les assujettit à une déclaration, soumise au contrôle des agents de l'assiette. Ils sont en droit de connaître les principes servant de base au calcul de leur bénéfice net, car, en cas d'omissions ou d'erreurs, même de bonne foi, ils sont passibles de sérieuses pénalisations, et même de taxation d'office.

D'autre part, l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux est très lourd. Son taux atteint à l'heure actuelle 15 %, et il ne comporte aucun abattement à la base, à titre de minimum

non imposable, ni à titre de charges de famille. Les commerçants et les industriels sont donc directement intéressés à ce que la notion du bénéfice net soit bien déterminée, et que l'imposition ne dépasse pas les limites de la matière imposable que la législateur a voulu atteindre.

La détermination de la notion fiscale des bénéfices industriels et commerciaux est d'autant plus importante, qu'elle n'exerce pas seulement ses répercussions sur l'impôt cédulaire du commerce et de l'industrie, mais sur l'impôt global sur le revenu. Cet impôt présente, en effet, le caractère d'un impôt de superposition, qui vient saisir dans leur ensemble les diverses sources de revenus déjà frappées par les impôts cédulaires. La base de l'impôt général est en principe la somme des bases des impôts cédulaires. Le bénéfice commercial ou industriel est évalué pour l'impôt sur le revenu global sur la même base que pour l'impôt cédulaire. Toute exagération dans la notion du bénéfice retombera donc deux fois sur le contribuable, à l'impôt cédulaire et à l'impôt général.

La loi du 4 avril 1926, en généralisant l'imposition à la cédule industrielle et commerciale sur la base du bénéfice réel, a considérablement accru l'intérêt pratique du problème de la détermination de la notion du bénéfice.

Aux termes de l'article 4 de la loi du 31 juillet,

1917, l'imposition sur le bénéfice net n'était obligatoire que pour « les sociétés dont les bilans sont obligatoirement communiqués à l'Administration de l'enregistrement, les contribuables qui auront déjà déclaré le chiffre de leurs bénéfices réels, en vue de l'assiette de la contribution extraordinaire sur les bénéfices supplémentaires réalisés pendant la guerre, tant qu'ils seront assujettis à cette contribution... »

Pour les autres contribuables, l'imposition d'après leur bénéfice réel était facultative. Ils pouvaient s'abstenir de fournir au contrôleur un résumé de leur compte de profits et pertes. Dans ce cas, le bénéfice était évalué forfaitairement, par application au chiffre d'affaires de coefficients appropriés (art. 6). C'était donc la recette brute qui était à la base de l'imposition, le bénéfice net étant dégagé d'un pourcentage forfaitaire et non pas apprécié dans sa réalité.

La loi du 4 avril 1926 a abandonné ce système. Elle étend à tous les commerçants et industriels dont le bénéfice net annuel dépasse 50.000 francs le principe de l'imposition d'après le bénéfice réel, qui n'était que facultative, sous le régime de la loi du 31 juillet 1917, pour la grande masse des assujettis, et obligatoire seulement pour les sociétés par actions et quelques autres catégories de

contribuables astreints à la communication de leurs bilans à l'Enregistrement.

Si le bénéfice réel d'une entreprise ne dépasse pas 50.000 francs, le contribuable peut se borner à indiquer, dans sa déclaration, celle des 14 catégories dans laquelle il entend être rangé pour le calcul de l'impôt. Dans chaque catégorie, l'imposition est fixée à un chiffre uniforme, pour les bénéfices compris entre le bénéfice minimum et le bénéfice maximum de la catégorie. C'est une moyenne, mais calculée sur le bénéfice réel, bien que le contribuable n'ait pas de comptabilité à produire.

Le bénéfice réel, moyen ou effectif, forme dans tous les cas, depuis la loi du 4 avril 1926, la base de l'imposition. Le problème du critérium du bénéfice imposable se pose ainsi désormais pour tous les contribuables.

Or la loi du 31 juillet 1917 a laissé sans solution un problème aussi essentiel. Son article 2 se contente d'établir un impôt annuel « sur les bénéfices des professions commerciales et industrielles réalisés pendant l'année précédente... » L'article 4 indique seulement, d'une manière très sommaire, quelques charges à déduire, sans préciser les éléments du bénéfice brut, ni établir la liste des charges déductibles : « Sont imposés sur leur bénéfice net, après déduction de toutes charges, y compris

la valeur locative des immeubles affectés à l'exploitation et les amortissements généralement admis d'après les usages de chaque nature d'industrie ou de commerce... »

La loi du 31 juillet 1917 n'a pas non plus édifié une théorie d'ensemble du revenu imposable, pas plus que la loi du 15 juillet 1914 pour l'impôt général sur le revenu. Et comme la loi de 1917 s'est servie d'expressions différentes pour les diverses catégories de revenus, on a prétendu dégager de son interprétation littérale une diversité des principes d'assiette de l'impôt pour les différentes cédules. En ce qui concerne les bénéfices industriels et commerciaux, on a voulu faire état de la loi du 29 mars 1914, titre II, sur le revenu des valeurs mobilières, interprétée par la jurisprudence civile, et de la législation relative à la contribution sur les bénéfices de guerre, appliquée par la commission supérieure, pour opposer à la notion de revenu imposable dans les autres cédules la notion de bénéfice imposable.

Cette abstention du législateur est profondément regrettable. Elle laisse la porte ouverte à des discussions sans fin, susceptibles de compromettre non seulement les intérêts du Trésor et des contribuables, mais le principe même de la justice fiscale et l'avenir de la production nationale.

La notion du bénéfice industriel et commercial

comporte, en effet, des nuances très variées, suivant le point de vue auquel on l'envisage. Pour l'économiste, le bénéfice d'une entreprise, c'est le profit, qu'il oppose à l'intérêt, rémunération du capital, et au salaire, rémunération du travail. Le civiliste distingue le fruit et le capital. Dans le droit commercial, et la pratique de la comptabilité industrielle et commerciale, le bénéfice d'une entreprise se définit comme l'excédent de l'actif sur le passif. Au point de vue fiscal, la loi du 29 juin 1872, remplacée par la loi du 29 mars 1914, donne du revenu imposable des valeurs mobilières, telle qu'elle est interprétée par la jurisprudence, une notion très extensive, beaucoup plus compréhensive que la notion du revenu qui se dégage des dispositions fiscales relatives à d'autres cédules.

Il importe de préciser ces diverses notions : profit, fruit civil, bénéfice commercial, revenu fiscal pour rechercher celle qui doit être retenue pour l'application de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux.

Suivant qu'on s'attache, pour déterminer le bénéfice net industriel ou commercial imposable, à telle ou telle de ces notions, les résultats pratiques sont très différents. Dans le silence de la loi, l'Administration a naturellement cherché, plutôt qu'à construire une théorie d'ensemble du bénéfice

net, et à en dégager les conséquences logiques, à résoudre au mieux des intérêts du Trésor les cas d'espèces. Nous exposerons les applications principales de l'interprétation administrative, telles qu'elles ressortent des instructions de la Direction générale des contributions directes, des réponses des ministres des finances aux questions écrites des membres du Parlement, et de la jurisprudence administrative.

Le problème du critérium du bénéfice industriel et commercial imposable dépasse en portée la question d'un conflit entre les intérêts opposés du Trésor et des contribuables. Il met en jeu le principe de la justice fiscale et la prospérité, l'existence même, de branches essentielles de l'économie nationale. Il se ramène, en effet, à la question de savoir si l'impôt doit saisir, sous le nom de bénéfice, uniquement un revenu, c'est-à-dire les résultats de l'entreprise, ou même des capitaux, c'est-à-dire des moyens de production. Si l'on admet, avec l'Administration des contributions directes, la seconde solution, les commerçants et les industriels se trouvent atteints par l'impôt plus rigoureusement que les salariés, les propriétaires fonciers, les prêteurs d'argent, dont l'impôt cédulaire frappe exclusivement les revenus, sans toucher au capital. Le principe de l'égalité fiscale n'est pas respecté.

D'autre part, frapper de l'impôt une partie des moyens de production, c'est compromettre la vie des entreprises. Elles ont besoin de conserver intact leur capital productif, pour supporter les aléas des débouchés et de la concurrence, et même de l'accroître. Si l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux frappe certains des moyens de production, il perd le caractère d'un impôt sur le revenu, qui est celui des autres impôts cédulaires. Il devient un impôt sur le capital et, comme le taux de 15 % dépasse notablement le taux normal de l'intérêt, il n'est pas même un impôt sur le revenu assis sur le capital, mais un impôt sur l'enrichissement, un véritable prélèvement sur le capital. Il manque alors de symétrie avec les autres impôts cédulaires, qui sont assis sur le revenu. Il viole le principe de l'égalité fiscale; il compromet l'existence de la production industrielle et commerciale, puisqu'il tend à en tarir les sources, en diminuant progressivement les moyens de production, et, par là-même, il compromet les intérêts de l'Etat, détruisant peu à peu la matière imposable.

Ces idées d'ordre social, économique et fiscal ne doivent pas être perdues de vue, dans l'étude de la question que nous nous proposons d'examiner. C'est en les ayant sans cesse présentes à l'esprit que nous essaierons, dans le silence de la loi, de résoudre le problème du bénéfice industriel et commercial imposable.

PREMIERE PARTIE

La notion économique de profit et la notion fiscale des bénéfices industriels et commerciaux.

CHAPITRE PREMIER

LE PROFIT ET LE BÉNÉFICE

Dans la conception économique, le profit de l'entrepreneur est déterminé par l'écart entre le prix de revient et le prix de vente des produits. C'est le surplus qui reste aux mains de l'exploitant, une fois payés les frais de toute espèce. La notion de profit se rencontre dans l'entreprise sociétaire comme dans l'entreprise individuelle; elle apparaît même dans l'exploitation du producteur autonome.

Le profit se présente ainsi avec un caractère composite; il est à la fois la rémunération du travail personnel et de direction du chef de l'exploitation, et celle du capital personnel qu'il y a affecté

Ce double caractère ne se manifeste pas extérieurement dans l'exploitation autonome et l'entre-

prise individuelle, où l'activité organisatrice et la qualité d'apporteur du capital sont réunies dans la même personne : la rémunération du travail et celle du capital sont confondues dans le revenu du chef d'entreprise, et seule, l'analyse les sépare, comme elle distingue sa double qualité.

Le double aspect du profit ressort au contraire de la structure des sociétés, surtout des sociétés par actions, où le capital et la gestion sont représentés par deux catégories distinctes de personnes. Les actionnaires apportent le capital, et touchent dans le profit la rémunération du capital, sous la forme de dividendes. Les gérants ou les administrateurs gèrent les affaires sociales, et reçoivent dans le profit la part correspondant à la rémunération de leur travail. Les administrateurs, obligés par la loi de posséder des actions, réunissent à la fois les deux qualités, et leur rémunération rétribue à la fois le capital apporté et le travail fourni.

D'après cette analyse, le profit ne semblerait pas être, dans le phénomène de la répartition, une catégorie à part de revenu, qui s'opposerait aux autres catégories, le salaire, rétribution du travail; l'intérêt, rétribution du capital, mais une totalisation de ces deux sortes de revenus sur la tête du chef de l'entreprise.

Cependant les économistes attribuent au profit

une existence autonome, en raison de son caractère aléatoire. L'ouvrier, le capitaliste prêteur, sont liés par des contrats à l'entreprise; ils en sont les créanciers, pour une somme forfaitaire convenue. L'entrepreneur ne touche qu'une rémunération aléatoire. Elle peut être supérieure à la rémunération normale du travail et du capital, comme elle peut être minime, ou même nulle, ou même négative, si le prix de revient est supérieur au prix de vente. En effet, en organisant la production l'entrepreneur court un risque, et le profit se justifie, dans la doctrine classique, par le rapprochement qu'il opère des facteurs de la production et le risque qu'il court.

Cette conception conduit les économistes, poussant plus loin l'analyse, à dissocier dans le profit la rémunération du risque, d'une part et, d'autre part, la rémunération du capital et du travail personnels de l'entrepreneur. Les salaires du personnel embauché, les intérêts des capitaux empruntés, entrent dans les frais généraux, dans le prix de revient, et diminuent d'autant le profit. Si, par hypothèse, l'entrepreneur ne produisait qu'avec des capitaux prêtés, qu'avec une main-d'œuvre salariée, le profit se réduirait à la rétribution du risque couru. Ne convient-il pas d'envisager comme salaire, la rétribution du travail qu'il fournit, comme intérêt, la rémunération du capital qu'il apporte, le profit n'étant que le surplus ?

Cette conception étroite est appliquée par la pratique dans la comptabilité des entreprises. La plupart du temps, les chefs d'entreprises industrielles et commerciales inscrivent au passif de leur bilan une somme représentant, au taux normal de l'intérêt sur le marché, la rémunération du capital propre engagé par eux dans l'affaire. De même, ils s'attribuent, à titre de rétribution de leur travail, un traitement calculé d'après le taux du salaire qu'ils auraient pu obtenir en louant leurs services à autrui.

Cette pratique trouve faveur auprès de certains économistes¹. Au point de vue doctrinal, on distingue, depuis J.-B. Say, la qualité d'entrepreneur de celle de capitaliste, même lorsqu'elles sont confondues dans la même personne. Il est donc logique de distinguer la rémunération de l'entrepreneur comme capitaliste et sa rémunération comme entrepreneur. La même séparation doit se faire aussi entre le salaire du travail de l'entrepreneur et son profit.

D'autre part, un individu n'a intérêt à engager son capital et son activité dans une entreprise que s'il en tire une rémunération au moins égale à celle qu'il eût obtenue en louant ses fonds et son activité à autrui. Le profit n'existe que si l'entreprise rémunère le travail et le capital propres de

1. Cf. Perreau, *Cours d'économie politique*, t. II, n° 700.

son chef, comme le travail et le capital étrangers, et laisse un excédent, qui est le profit économique.

Cette conception économique du profit ne présente pas un intérêt exclusivement doctrinal. En défalquant du bénéfice la rémunération normale de son capital et de son travail, l'entrepreneur individuel se rendra compte de la marge de profit, c'est-à-dire s'il a intérêt à continuer à courir le risque de l'affaire, ou à cesser l'exploitation, pour chercher une rétribution à forfait, en louant ses capitaux et ses services.

L'intérêt de la question se manifeste surtout au point de vue fiscal.

En théorie, on concevrait l'application de tarifs différents d'imposition. L'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux frapperait le profit *stricto sensu*; l'impôt sur les traitements et salaires atteindrait la rétribution du travail de l'entrepreneur; l'impôt sur le revenu des créances, la rémunération de son capital.

L'intérêt pratique de ce traitement différentiel ne serait pas considérable pour les moyens et gros entrepreneurs. Sans doute, pour la rémunération de leur travail, ils bénéficieraient d'un taux moindre d'impôt (10 % au lieu de 15 %¹) et d'abattements à la base; mais pour la rétribution de leur capital, ils auraient à supporter l'impôt de 16 %²

1. Loi du 29 décembre 1929.

2. Loi de finances du 30 avril 1930.

(au lieu de 15 %) sur le revenu des créances. Ce régime ne serait favorable qu'aux producteurs autonomes et aux petits entrepreneurs, qui apportent à leur exploitation plus de travail personnel que de capitaux. Il présenterait un bien moindre intérêt pour les grosses entreprises, où les apports de capitaux des associés se chiffrent par millions, dizaines ou centaines de millions, et où le travail de direction, confié pour une part à des employés salariés (directeurs techniques et commerciaux, etc.), figure déjà aux frais généraux de l'entreprise et est frappé par l'impôt sur les salaires.

En tout cas, l'administration et la jurisprudence n'ont pas admis cette imposition discriminatoire du profit. Elles frappent uniformément à la cédula des bénéfices industriels et commerciaux l'ensemble du profit réalisé par les entreprises, sans admettre aucune déduction à titre de rémunération du travail personnel, ni des capitaux personnels de l'exploitant.

Cette solution est conforme à l'esprit de notre législation fiscale. Les auteurs de la loi du 31 juillet 1917 ont voulu atteindre par la réforme fiscale trois catégories de revenus : les revenus des capitaux mobiliers ou immobiliers; les revenus du travail; les revenus mixtes provenant du capital et du travail. Les bénéfices industriels et commerciaux rentrent dans le groupe des revenus mixtes du capital et du travail. « C'est précisément, ob-

serve l'Instruction générale de la Direction générale des contributions directes du 31 janvier 1928, à raison du caractère mixte de ces profits que la loi leur applique un taux d'impôt intermédiaire entre celui qui frappe les revenus de capitaux et celui qui atteint les revenus du travail¹. » Il n'y a donc pas place dans la pratique fiscale pour la notion du profit *stricto sensu* dégagée par les économistes.

Cette notion, qui aboutit à considérer l'entreprise comme une entité indépendante de l'exploitation, et l'exploitant comme un tiers, est appliquée par la pratique comptable. Mais elle prête à des critiques au point de vue juridique et économique. La situation juridique de l'entrepreneur est très différente de celle des capitalistes qui lui prêtent des fonds, et de celle des salariés qu'il embauche. Les prêteurs et les salariés sont créanciers de l'entreprise. Ils ont pour gage général son actif et, dans les entreprises individuelles et les sociétés de personnes, le patrimoine tout entier de l'exploitant ou des associés. Ils doivent être payés avant que l'entreprise puisse s'attribuer aucun bénéfice. Leur créance est ferme dans son montant et dans son existence même, et n'est pas soumise aux aléas de l'entreprise.

Au contraire, l'exploitant n'a pas une créance juridique pour la rémunération de son travail et

1. Instr. génér. du 31 janvier 1928, n° 24.

de son capital, ni un droit de gage général qui lui en garantisse le paiement. Il enfouit son activité et ses fonds dans l'affaire; ils participent aux chances et aux risques de l'entreprise et ce n'est pas seulement pour le surplus de leur rétribution qu'il y a risque et profit. Si l'entreprise réussit, ils trouvent leur rémunération dans le montant indivisible du bénéfice net. Si elle échoue, ils subissent le risque couru, et demeurent sans rémunération. Les prêteurs d'argent et les salariés se partageront alors ce qui reste de l'actif. L'exploitant ne concourt pas avec eux. Il devrait participer à la distribution, si l'on devait le considérer comme ayant droit à la rétribution de son apport et de son travail.

Sur le terrain économique même, la notion du profit au sens étroit n'est pas moins critiquable. L'analyse économique trouve une symétrie séduisante dans l'opposition des acteurs de la production : le capitaliste, le travailleur et l'entrepreneur, et des rétributions qu'ils perçoivent sur les résultats de la production : intérêt, salaire et profit. Mais l'entrepreneur n'apporte pas autre chose que du capital et du travail, puisque ce sont (avec la terre) les seuls facteurs de la production que les économistes admettent. Le profit qui le rémunère n'est donc que la rétribution du capital et du travail. En un mot, le profit ne représente pas une

troisième source indépendante de revenu, pas plus que l'entrepreneur ne représente un troisième facteur autonome de la production. Le profit est un revenu complexe de travail et de capital, comme l'entrepreneur est un apporteur de travail et de capital.

Si l'analyse économique place à part le profit, en tant que revenu, comme l'entrepreneur en tant qu'acteur de la production, c'est seulement pour mettre en relief le rôle de direction et de coordination joué par l'entrepreneur, et le caractère aléatoire du profit, qui dépend des résultats de l'entreprise, c'est-à-dire des circonstances économiques et de la concurrence.

En définitive, le capital et le travail peuvent se trouver réunis aux mains de l'entrepreneur, comme dans l'entreprise individuelle, ou dissociés, comme dans les sociétés par actions; les proportions respectives dans le profit de ces deux éléments peuvent être très variables, suivant qu'il s'agit du producteur autonome, ou d'une petite, moyenne ou grande entreprise, suivant aussi la nature des affaires. Mais en définitive « Rémunération de l'activité organisatrice et rémunération du capital propre, sont les deux éléments constitutants du profit dans l'entreprise individuelle. Il en résulte que le profit n'est rien de plus que la

somme de deux revenus, un revenu de travail et un revenu de capital. »¹

En dehors de ces objections d'ordre juridique et économique, la déduction de prélèvements pour le travail et le capital de l'exploitant se heurterait à des difficultés pratiques. Le travail d'exécution, en bonne logique, devrait seul donner lieu à déduction, puisque, suivant le système du profit *stricto sensu*, le profit rémunère l'activité propre à l'entrepreneur, c'est-à-dire la direction et la coordination des facteurs de l'entreprise. Mais comment faire la démarcation du travail d'exécution de l'exploitant salarié et du travail de direction de l'exploitant entrepreneur ?

D'autre part, le prélèvement que s'attribue le chef d'entreprise dans sa comptabilité est nécessairement arbitraire, sinon pour le capital apporté, où l'on peut retenir le loyer moyen de l'argent, mais pour l'évaluation de son travail.

Prendra-t-on pour bases l'intérêt que l'entrepreneur aurait obtenu en prêtant ses fonds, les appointements qui lui auraient été alloués, s'il avait travaillé pour un patron ? Ce critérium est faux et arbitraire ; il ne tient pas compte du fait que les capitaux et le travail ne sont pas loués, mais engagés dans l'affaire et que leur rémunération est soumise à ses chances bonnes ou mau-

1. Truchy, *Cours d'économie politique*, 2^e édition, t. II, p. 221.

vaies. « En fait, le profit de l'entrepreneur individuel est, en moyenne, plus grand que ne le serait la somme des revenus qu'il obtiendrait si, au lieu d'engager son capital et son activité professionnelle dans sa propre entreprise, il le plaçait séparément dans d'autres emplois. Par exemple, il entrerait comme directeur, gérant, haut employé, dans une affaire qui ne lui appartiendrait pas, et il placerait son capital en fonds d'Etat, en obligations, en actions industrielles; il aurait un revenu de travail et un revenu de capital. En moyenne, ce double revenu sera-t-il égal au profit qu'il aurait tiré de sa propre entreprise? Non, pour la raison qu'on vient de dire »¹ (rareté de la réunion chez le même homme du capital et de la capacité professionnelle de direction).

On a fait grief à la solution administrative, qui écarte la déduction d'un prélèvement pour le traitement personnel de l'exploitant, de conduire à une injustice. « Le tarif de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, dit-on², est... le même tant pour l'exploitant isolé, qui ne peut déduire le prélèvement qu'il s'octroie, que pour la société qui paie des employés... Qu'on soit dans l'impossibilité de travailler et qu'on emploie une personne pour gérer son entreprise, le traitement

1. Truchy, *op. cit.*, p. 223.

2. Ramin, *Bénéfices et bilan au point de vue fiscal*, p. 56-58.

de ce gérant sera, sans critique de personne, considéré comme une charge de l'établissement. Le travail fourni par l'exploitant lui-même ne mérite-t-il pas rétribution ? »

Il y a, dans les hypothèses opposées l'une à l'autre, aucune injustice, mais des traitements fiscaux différents appliqués à des situations juridiques très distinctes. Le paiement d'un intérêt, le remboursement d'une créance, le paiement d'un salaire sont des charges juridiques, réelles, de l'entreprise. L'exploitant qui met dans l'affaire ses capitaux et son activité s'évite ces charges et allège d'autant son fonds de roulement et son passif, mais en compensation, il soumet ses fonds et son travail aux chances bonnes ou mauvaises de l'exploitation, et ne saurait en conséquence en attendre une rétribution forfaitaire.

CHAPITRE II

APPLICATIONS FISCALES DE LA NOTION DU PROFIT

La règle de l'imposition intégrale du profit, sans déduction d'une rétribution pour les capitaux et l'activité personnelle de l'exploitant, a conduit l'Administration et la jurisprudence administrative aux solutions suivantes.

SECTION I. — L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE

Dans l'hypothèse d'une entreprise individuelle, il n'y a pas de difficulté. Les émoluments que s'attribue l'exploitant ne peuvent être considérés comme constituant une charge effective de l'entreprise. Ils doivent donc être distraits des frais généraux déductibles¹.

En cas de déficit d'exploitation, ces prélèvements ne sont évidemment pas imposables². Si le prélèvement a été effectué partie sur les bénéfices,

1. Instr. génér. du 31 janvier 1928, n° 24. Chambre des députés, séance du 18 juin 1918 (*J. off.*, Déb. parlem., p. 1261). Cons. d'Etat, 26 janvier 1923 (Lebon chr. p. 90).

2. Rép. Q. E., Chambre, Chaulin-Servinière (13 mars 1919, n° 27633).

partie sur le capital, la fraction du prélèvement correspondant aux bénéfices est seule imposable¹.

Les capitaux de l'exploitant, tout comme le travail fourni par lui, trouvent leur rémunération dans le bénéfice net de l'exploitation. Les intérêts qu'il s'est alloués ne sont donc qu'une charge fictive de l'entreprise, et ils doivent être distraits des frais généraux, pour l'évaluation du bénéfice passible de l'impôt².

De même, si un industriel ou un commerçant verse dans sa propre entreprise des sommes en compte courant, les intérêts qu'il attribue à ces sommes ne constituent pas une charge réelle pour l'entreprise. Ils doivent être réintégrés dans l'évaluation du bénéfice net, comme les intérêts servis au capital engagé³.

SECTION II. — LES SOCIÉTÉS

§ 1. *Intérêts des apports*

Les intérêts des apports des associés doivent être distraits des frais généraux, et réintégrés dans le bénéfice de l'entreprise, au même titre que les

1. R.p. Q. E. Chambre, Defos du Rau (23 novembre 1923, n° 19320).

2. Instr. génér. du 31 janvier 1928, n° 35. Sénat, séance du 16 novembre 1916 (*J. off.*, Déb. parlem., p. 932). Rép. Q. E. Chambre, Crolard (26 octobre 1917, n° 18535) et R. Lefebvre (27 janvier 1921, n° 6982).

3. Instr. génér. du 31 janvier 1928, n° 37; Rép. Q. E., Chambre, Queuille (13 mars 1917, n° 14910).

intérêts des capitaux engagés par l'exploitant individuel; ils participent aux risques de l'affaire, et sont rémunérés par le bénéfice social. Il en est ainsi dans toutes les sociétés, pour tous les associés, quelle que soit la forme de la rémunération des apports. Doivent, en conséquence, être incorporés dans le bénéfice imposable¹ :

1° Les intérêts, même statutaires, alloués aux capitaux engagés dans l'entreprise par les associés en nom collectif.

2° Les intérêts des fonds sociaux apportés tant par les gérants des sociétés en commandite simple ou par actions, que par les commanditaires.

3° Les intérêts fixes distribués par une société anonyme à ses actionnaires, même privilégiés, avant la répartition du dividende.

4° Les intérêts servis aux parts sociales dans les sociétés à responsabilité limitée.

Le caractère de bénéfice de l'intérêt alloué aux actions est souvent écarté à un autre point de vue. L'article 36 de la loi du 24 juillet 1867 impose aux sociétés anonymes la constitution d'un vingtième sur le bénéfice net, en vue de la création d'une réserve légale. Dans l'opinion habituelle, ce bénéfice net comporterait une déduction d'une somme

¹. Instr. génér., n° 36. Rép. Q. E., Chambre, Braibant, 18 septembre 1917, n° 17434; Milliaux, 29 novembre 1923, n° 19430. Sénat, Lebert, 19 juin 1924, n° 6378.

suffisante pour attribuer un intérêt aux actions. On se fonde sur une circulaire du 11 juillet 1819, rendue sous le régime de l'autorisation administrative des sociétés anonymes. Cette thèse est combattue avec raison par M. Percerou. Cet intérêt est un bénéfice¹.

Toutefois, pour être comprise dans le bénéfice net, il faut que la rémunération des apports soit prélevée sur les bénéfices. Les statuts stipulent fréquemment que, pendant la période nécessaire à l'exécution des travaux qui doivent précéder le commencement des opérations sociales, il sera versé un intérêt au capital social, nonobstant l'absence de tout bénéfice. Ces intérêts ne sont pas imposables à la cédule des bénéfices commerciaux. Mais si les statuts les répartissent sur les exercices bénéficiaires, ces intérêts doivent être compris dans le bénéfice de ces exercices, bien qu'ils figurent aux frais généraux, au titre de frais de premier établissement.

Les sociétés en nom collectif ou en commandite reçoivent souvent de leurs membres des versements en compte courant. Selon les circonstances, les intérêts payés par la société sont ou non déductibles².

Si les versements présentent le caractère de

1. Thaller et Percerou, *op. cit.*, p. 429, note 2.

2. Instr. génér. du 31 janvier 1928, n° 37.

prêts ou de dépôts, ce qui est le cas général, les intérêts constituent une charge de l'entreprise. Ils doivent être déduits de l'évaluation du bénéfice net, mais ils sont soumis à l'impôt sur le revenu des créances.

Si les versements constituent de véritables suppléments d'apports, les intérêts sont compris dans le bénéfice de l'entreprise. Comme les apports ne sont juridiquement constatés que par l'acte de société, le caractère de suppléments d'apports ne peut être attribué aux versements en compte courant que dans des cas tout à fait exceptionnels, où l'importance des versements par rapport au fonds social, et les conditions imposées par les statuts à leur retrait, établissent nettement que les sommes versées ne restent pas à la disposition des associés, et sont engagées dans l'entreprise au même titre que le capital social.

Bien que, d'après les statuts de la société, les sommes versées en compte courant par des associés en nom collectif puissent être retirées sans le consentement des autres associés, et ne soient pas rémunérées par une part supplémentaire dans les bénéfices, les intérêts de ces sommes doivent être compris dans les bénéfices, lorsqu'il est reconnu en fait que ces sommes sont indispensables au bon fonctionnement de l'entreprise, et constituent un prolongement du capital social. Ainsi a décidé

le Conseil d'Etat¹, et son arrêt, rendu en matière de bénéfices de guerre, peut être étendu par analogie à l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux.

En règle générale, les sommes déposées par des commanditaires, ou par des membres de sociétés à responsabilité limitée, ne peuvent être considérées comme des suppléments d'apport, puisque ces déposants ne sont responsables qu'à concurrence de leur part dans le capital social.

Dans une société par actions, un actionnaire qui effectue par anticipation les versements des trois derniers quarts, avant qu'ils ne soient appelés, bénéficie d'un intérêt. Il doit être considéré comme un prêteur, puisque sa dette n'était pas exigible, et l'intérêt qui lui est alloué est une charge déductible de l'entreprise.

Enfin les sommes déposées peuvent alimenter un véritable compte courant, c'est-à-dire, d'après la jurisprudence de la Cour de Cassation², un contrat qui « suppose nécessairement une réciprocité de remises se traduisant en articles de crédit et de débit distincts, destinés à se balancer en un solde définitif à la clôture du compte ». Il s'agit alors d'une opération proprement commerciale. Les intérêts servis par la société aux sommes figu-

1. Conseil d'Etat, 23 décembre 1925, *Gazette du Palais*, 20 janvier 1926.

2. Cassation civ., 3 décembre 1901.

rant à son débit sont une charge de l'exploitation. Les intérêts dus à la société à raison des sommes portées à son crédit sont pour elle une recette.

D'ailleurs les intérêts débités ou crédités à la société viennent automatiquement diminuer ou augmenter le solde du compte courant et, par voie de conséquence, le solde du compte des profits et pertes. Comme, d'autre part, ces intérêts ne sont pas soumis à l'impôt sur le revenu des créances, leur versement ou leur encaissement ne motive aucun redressement des écritures sociales pour la détermination du bénéfice net imposable à la cédule industrielle et commerciale.

§ 2. *Rémunération des associés*

I. SOCIÉTÉS DE PERSONNES

Dans les sociétés de personnes, la situation des membres indéfiniment responsables, associés en nom collectif, associés gérants des sociétés en commandite simple ou par actions, gérants des associations en participation, est identique à celle d'un exploitant individuel. Ce ne sont pas des employés, mais des associés. Leur travail est rémunéré par le bénéfice net de l'exploitation, et les émoluments qu'ils s'allouent doivent être déduits des frais géné-

raux et réintégrés dans l'évaluation du bénéfice net¹.

Toutefois le ministre des finances a déclaré que la rétribution du gérant d'une commandite était déductible au titre du bénéfice industriel et commercial, et imposable à la cédule des salaires, si, d'après les circonstances de fait, il effectue le travail d'un véritable employé.

La règle de l'imposition au titre du bénéfice net de l'entreprise des traitements alloués aux associés s'applique, non seulement aux appointements fixes qui leur sont attribués dans les frais généraux, mais aux tantièmes ou pourcentages sur les bénéfices. Sont seules déductibles du bénéfice net les parts de bénéfices distribuées à toutes personnes autres que les associés, sous réserve neturellement du cas où le bénéficiaire serait en réalité un associé de fait³.

II. SOCIÉTÉS ANONYMES

L'application de la règle qui impose à titre de bénéfice net les émoluments des associés donne lieu à des solutions assez complexes dans les sociétés anonymes, en raison de la double qualité d'ac-

1. Instr. génér. du 31 janvier 1928, n° 25; Cons. d'Etat, 8 décembre 1922, *Bull. contrib. dir.*, 1923, p. 76 (associés en nom collectif); 18 décembre 1925 (armateur-gérant d'une société de copropriétaires d'un navire).

2. Chambre, séance du 3 juillet 1908 (*J. off.*, Déb. parlem., p. 1525). Rép. Q. E., Braibant (18 décembre 1917, n° 17434); Viellard (22 février 1918, n° 20732); Madelin (4 novembre 1924, n° 1136).

3. Instr. génér., n° 39.

tionnaires et d'employés que revêtent souvent les membres ou certains des membres des Conseils d'administration.

L'Administration reconnaît le caractère de charges sociales déductibles aux rétributions diverses (jetons de présence et allocations fixes) attribuées aux administrateurs et non prélevées sur les bénéfices sociaux. Les administrateurs, en effet, les touchent, non pas en qualité d'associés, mais à titre de rémunération de la fonction particulière de gestion qu'ils exercent.

Cette distinction entre leurs deux qualités conduit à appliquer la même solution aux appointements alloués à l'administrateur-délégué, et aux administrateurs qui exercent des fonctions spéciales (directeur général, directeur commercial, directeur technique, etc.) à titre de rémunération de ces fonctions¹.

Pour les tantièmes distribués dans les sociétés anonymes, l'Administration fait les distinctions suivantes :

Les tantièmes versés au personnel employé et aux directeurs qui ne font pas partie du Conseil d'administration ne sont pas compris dans le bénéfice net social. Cette solution est logique : ce sont des salariés, dont la rémunération, fixe ou non, est une charge de l'entreprise.

Par contre, les tantièmes attribués indistinc-

1. Instr. génér. du 31 janvier 1928, n° 26.

tement à tous les membres du Conseil d'administration ne doivent pas être distraits du bénéfice net de la société. Ils « doivent être regardés comme ayant le caractère d'une distribution des bénéfices sociaux¹ ». Ces tantièmes « que les bénéficiaires reçoivent en tant que membres de la société, sont entièrement comparables aux dividendes distribués aux actionnaires et constituent comme eux une part du bénéfice social. »²

Les tantièmes spécialement alloués à certains membres du Conseil d'administration, notamment à ceux qui font fonctions de directeurs, en rémunération du travail qu'ils fournissent à l'entreprise, peuvent être admis en déduction, pour la détermination du produit net imposable de la société.³

L'Instruction générale du 31 janvier 1928 corrige cette formule trop absolue, et fait une distinction. La part qui, dans les tantièmes versés à l'administrateur-délégué, ou à l'administrateur-directeur, lui revient en tant que membre du Conseil d'administration, doit rester comprise dans les bases de l'impôt dû par la société sur son bénéfice. On doit, au contraire, en distraire la portion qui rémunère l'emploi de directeur ou d'administra-

1. Rép. Q. E., Chambre, Macarez, 22 janvier 1924, n° 20222.

2. Instr. génér. du 31 janvier 1928, n° 39.

3. Rép. Q. E., Macarez, citée note 1.

teur délégué¹, laquelle est assujettie à l'impôt sur les traitements et salaires, et non à l'impôt sur le revenu des capitaux mobiliers².

Les tantièmes alloués à l'ensemble du Conseil d'administration sont, au contraire, passibles, comme les dividendes distribués aux actionnaires, de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières. Il en résulte qu'ils subissent un double prélèvement : au titre de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières, et au titre de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux. Mais il n'y a pas là dérogation au principe qu'un même revenu ne doit pas être imposé à deux cédules, car le premier est supporté en définitive par les bénéficiaires des tantièmes, tandis que le second frappe la société qui en est débitrice.

III. SOCIÉTÉS A RESPONSABILITÉ LIMITÉE.

Dans les sociétés à responsabilité limitée, les associés, même gérants, ne sont tenus que de leur mise. Aussi l'Administration considère-t-elle que les associés investis des fonctions de gérants, bien que n'étant pas de véritables employés, conservent cependant des intérêts distincts de ceux de la société. Elle admet l'insertion dans les frais généraux, à titre de charge sociale, des appointements

1. Instr. génér. du 31 janvier 1928, n° 39.

2. Loi du 19 décembre 1926, art. 4.

fixes qui leur sont versés, quels que soient les résultats de l'entreprise¹.

En permettant aux sociétés à responsabilité limitée de passer en frais généraux, sans aucune limite, les émoluments des associés-gérants, la loi avait déterminé des abus. Ces sociétés jouissaient d'une faculté refusée aux commerçants individuels et aux associés en nom collectif. Cet avantage important avait suscité la transformation d'entreprises de formes diverses en sociétés à responsabilité limitée. Les gérants s'attribuaient des appointements élevés. Quelquefois, tous les associés étaient nommés gérants. Ainsi le bénéfice de l'entreprise était absorbé par les frais généraux. Au lieu de supporter l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, les associés payaient l'impôt sur les salaires, d'un taux moins élevé, avec des abattements à la base.

Un projet du gouvernement supprimait toute déduction d'une rémunération sous une forme quelconque aux gérants associés des sociétés à responsabilité limitée. Des amendements limitaient la déduction à 5 % du capital social, avec ou sans maximum de 100.000 francs pour la part de chaque gérant. Une autre proposition limitait à quatre le nombre des gérants associés, et à 50.000 francs l'allocation déductible de chacun d'eux.

L'article 4 de la loi de finances du 30 décembre

1. Instr. génér. du 31 janvier 1928, n° 25.

1928 écarte seulement la déduction des rémunérations allouées aux associés-gérants, « lorsque la majorité des parts sociales est possédée par l'ensemble des associés-gérants. »

Cette disposition est insuffisante. La loi s'occupe seulement du nombre des parts sociales, et non de la portion du capital social appartenant aux associés-gérants. Les parts pouvant être inégales, les gérants qui possèdent presque tout le capital pourront faire déduire leurs appointements, s'ils ne détiennent pas la majorité des parts. Pour tourner la loi, il suffit de ne pas donner aux associés-gérants la majorité des parts. D'autre part, la loi de 1928 ne fixe aucune limite au montant des appointements qui peuvent être attribués aux associés-gérants.

L'Administration n'admet la déduction de la rémunération des associés-gérants que pour les appointements fixes. Elle part du caractère mixte des sociétés à responsabilité limitée, intermédiaires entre les sociétés de capitaux et les sociétés de personnes, pour soutenir une distinction entre les appointements fixes, qui peuvent être regardés comme une charge sociale, et les tantièmes, qui doivent être considérés comme une distribution de bénéfices sociaux, et compris dans la base de l'impôt dû par la société¹.

1. Instr. génér. du 31 janvier 1928, n° 18. Cf. Rép. Q. E., 23 juin 1925, Couteaux, et 7 juillet 1925, Ch. Bertrand.

IV. CRITIQUE DES SOLUTIONS ADMINISTRATIVES

Cette discrimination des appointements fixes et des tantièmes, appliquée également à la rémunération des administrateurs des sociétés anonymes, nous paraît critiquable. Elle s'appuie sur une théorie administrative, qui tend à identifier l'assiette de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux et l'assiette de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières. Tel élément constitue-t-il un revenu passible de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières ? Il y a eu bénéfice, donc l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux est dû également par la société. Tel élément est-il passible de l'impôt sur les salaires ? Du moment que c'est un traitement ou salaire, c'est une charge de l'entreprise, qu'il convient de déduire du bénéfice net.

Cette thèse est clairement exprimée dans la circulaire du 29 août 1925 de la Direction générale des contributions directes. La Cour de cassation, par un arrêt du 30 novembre 1921, avait étendu l'application de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières à tous les bénéfices distribués, par suite de dispositions statutaires, aux membres des conseils d'administration, même en rémunération du travail de direction de l'administrateur-gérant ou des administrateurs-délégués. La pratique administrative classait cette rémunération

dans la cédule des traitements. La loi du 13 juillet 1925, article 79, a décidé que « l'allocation de tantièmes au profit de l'administrateur unique ou des membres des conseils d'administration, en leur dite qualité, est passible de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières, même si ces tantièmes ne résultent pas d'une disposition statutaire obligatoire. »

La circulaire du 29 août 1925 tire de cette disposition la conclusion qui suit :

« Par l'adoption de cette mesure, le législateur a, sans nul doute, entendu marquer que les tantièmes alloués aux membres des conseils d'administration, en cette qualité, doivent uniformément être considérés comme une distribution de bénéfices sociaux. Il en résulte que les tantièmes attribués aux administrateurs-délégués, aux administrateurs-directeurs ou aux administrateurs-gérants, en rémunération de leur travail de direction ou de leurs fonctions spéciales, devront être retenus dans les bases de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux dus par la société, dans la mesure où, étant alloués aux intéressés en leur qualité d'administrateurs, ils sont appelés à supporter entre leurs mains la taxe sur le revenu des capitaux mobiliers. Mais il va de soi que les tantièmes assujettis à cette taxe ne devront plus être compris dans les bases de l'impôt sur les traitements et salaires dû par les bénéficiaires. »

A la suite de l'arrêt de la Cour de cassation qui appliquait l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières à l'intégralité des tantièmes des administrateurs, même chargés de fonctions spéciales, l'Administration avait été conduite à réintégrer dans le bénéfice social la totalité de ces tantièmes. L'article 79 de la loi du 13 juillet 1925 soumet à l'impôt sur les revenus mobiliers les prélèvements sur les bénéfices effectués au profit des administrateurs « en cette qualité ». L'Administration en a conclu que les deux fonctions d'administrateur et de directeur ne seront plus réputées indivisibles. Elle fait ainsi une discrimination logique entre ces deux fonctions et ne retient, pour le calcul du bénéfice social, que la rémunération attribuée aux associés administrateurs en cette qualité. Mais elle a le tort de ne pas étendre cette différenciation aux associés-gérants des sociétés à responsabilité limitée, dans le cas où ils exerceraient des fonctions spéciales de direction.

Et surtout, elle applique, tant aux membres des conseils d'administration qu'aux associés-gérants des sociétés à responsabilité limitée, une distinction, critiquable à notre avis, entre les rémunérations fixes et les tantièmes alloués sur les bénéfices. Ce n'est pas d'après le mode de rétribution, sur bénéfices ou sur frais généraux, qu'il faut décider si cette rétribution des administrateurs ou

gérants doit ou non être réintégrée au bénéfice net imposable à la cédule industrielle et commerciale. C'est uniquement d'après la qualité des bénéficiaires qu'il convient de faire la discrimination. Sont-ils exclusivement gérants, c'est-à-dire représentants de la société ? Leur qualité d'associé l'emporte et, comme tels, leur rémunération intégrale doit être comprise dans le bénéfice social. Sont-ils à la fois gérants et investis d'une fonction spéciale ? Leur rétribution de gérant sera réincorporée dans l'assiette du bénéfice social ; leur rémunération comme employé spécial sera portée en frais généraux.

En résumé, il ne faut pas considérer les tantièmes, parce que pris sur les bénéfices, comme un dividende attribué à des associés, et les jetons de présence ou autres allocations fixes, parce qu'ils figurent aux frais généraux, comme une charge de l'entreprise, mais traiter la rétribution en différenciant les qualités des bénéficiaires. L'Administration le fait, depuis 1925, pour les tantièmes des administrateurs des sociétés anonymes, mais elle s'arrête en chemin. Les allocations fixes, les jetons de présence attribués à tous les membres du Conseil d'administration ont, à notre avis, le même caractère que les tantièmes alloués à tous les administrateurs : ils rémunèrent des associés, représentants de la société et, à ce titre, ils doivent figurer,

comme ces tantièmes, dans le bénéfice de l'entreprise.

Par contre, si un associé, administrateur-gérant d'une société de personnes, associé-gérant d'une société à responsabilité limitée, exerce, à côté de sa qualité d'associé-gérant, une fonction qui le lie à la société par un contrat de louage de services, la rétribution qu'il reçoit en cette qualité, qu'elle soit fixe ou prélevée sur les bénéfices, constitue une charge sociale déductible, au même titre que les appointements alloués à un employé de l'entreprise.

Cette distinction entre les qualités d'associé et de locateur de services, indépendante du mode de rémunération, est seule compatible avec le principe d'après lequel le bénéfice d'une entreprise est constitué par l'intégralité de son profit, y compris l'intérêt des apports de l'exploitant ou des associés, comme la rémunération de leur activité personnelle.

DEUXIEME PARTIE

La notion juridique du fruit et la notion des bénéfices industriels et commerciaux

Envisagé sous son aspect économique de profit, le bénéfice industriel et commercial nous est apparu comme la rémunération complexe et aléatoire de l'activité et du capital personnels de l'entrepreneur. Cette conception économique nous a permis de justifier l'incorporation dans le bénéfice imposable de toutes les rétributions, en intérêts ou appointements, personnelles à l'exploitant. Mais elle laisse entière la question de la nature juridique et fiscale du bénéfice, c'est-à-dire la question, grosse de conséquences pratiques, de savoir si le bénéfice imposable est un fruit ou un revenu, par opposition au capital, dont tous les éléments, en cas d'affirmative, demeureront étrangers à l'assiette de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux.

En effet, la notion économique de profit n'apporte pas d'élément de solution à cette question essentielle. Dans la définition économique du pro-

fit, le mot revenu se rencontre bien : « Le profit, écrit M. Truchy, n'est rien de plus que la somme de deux revenus, un revenu de travail et un revenu de capital. » Mais la description du profit demeure moins catégorique : « Une fois les frais de toute espèce payés, achats de matières premières, salaires, intérêts des capitaux empruntés, etc., il reste un surplus entre les mains de l'exploitant, ou du moins il peut en rester un. Ce surplus est le profit. » La notion de profit n'est pas exclusive de celle de capital, puisque les économistes incorporent dans les « hauts profits » dont bénéficient les promoteurs des sociétés par actions, notamment « les plus-values réalisées sur les apports primitifs¹ », et, dans le prix de revient, « l'amortissement du capital et la valeur intégrale du capital circulant² ».

En réalité, la définition économique du profit se place sur un autre terrain que celui de la discrimination du revenu et du capital. Elle demeure étrangère à cette distinction, qui va nous apparaître fondamentale, avec l'analyse des notions de fruit et de revenu.

1. Truchy, *op. cit.*, 11, p. 221 et 225.

2. Perreau, *op. cit.*, 11, p. 284.

CHAPITRE PREMIER

LA NOTION JURIDIQUE DU FRUIT

Le bénéfice industriel et commercial est-il un fruit ? La question présente une importance pratique considérable. En matière d'usufruit, le titulaire de ce droit réel a la jouissance des fruits; le capital de la chose grevée d'usufruit reste au nu propriétaire. Si un fonds de commerce comporte un usufruit, par exemple appartient à une femme mariée sous la communauté réduite aux acquêts, le capital reste propre à la femme, les fruits sont attribués à la communauté. Dans le profit du fonds, le mari jouira des éléments qui sont des fruits. Les éléments qui ont le caractère de capital, par exemple les plus-values de l'actif, seront des propres de la femme. Si, au lieu d'une entreprise individuelle, on envisage une société, la question d'attribution se pose pour les primes, les lots, les réserves, les plus-values dont bénéficient les titres grevés d'usufruit.

L'intérêt de la question se manifeste aussi en matière fiscale. Il importe de préciser la nature

et les limites du bénéfice industriel et commercial imposable. Si l'on admet la théorie de la taxation du bénéfice fruit ou du bénéfice revenu, tous les éléments attribués au nu propriétaire à titre de capital (réserves, plus-values, etc...) échapperont à l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux.

La doctrine et la jurisprudence ont dégagé la notion civile du fruit des dispositions du Code civil sur l'usufruit.

L'article 578 définit l'usufruit « le droit de jouir des choses dont un autre a la propriété, comme le propriétaire lui-même, mais à la charge d'en conserver la substance ».

L'article 582 donne à l'usufruitier « le droit de jouir de toute espèce de fruits, soit naturels, soit industriels, soit civils, que peut produire l'objet dont il a l'usufruit », et les articles 583 et 584 définissent les différentes catégories de fruits.

L'article 601 fait obligation à l'usufruitier de jouir en bon père de famille. Il supporte les réparations d'entretien (art. 605) et les charges annuelles (art. 608).

Ces règles légales permettent de déterminer les caractères des fruits. Ils s'opposent aux produits par plusieurs traits.

SECTION I. — LA PÉRIODICITÉ ET LE MAINTIEN DE LA SUBSTANCE

Tout d'abord, les fruits sont périodiques, et ils n'épuisent pas la substance de la chose, que l'usufruitier a la charge de conserver. Le second caractère est le corollaire du premier : étant des produits habituels, normaux, de la chose, les fruits maintiennent intacte la substance de la chose.

La notion de capital se dégage par opposition avec celle de fruit. Le capital est la source durable du fruit, la substance productive qui doit rester immuable. En fait, la source productrice peut augmenter de valeur, prendre une plus-value, ou diminuer de valeur, notamment suivant une progression faible, mais constante, ou même disparaître complètement. Mais cet épuisement ne provient pas de la production des fruits, tandis que les produits, tirés de la substance même de la chose, la détruisent plus ou moins rapidement.

§ 1. *Les fruits civils*

Le double caractère de périodicité et de maintien de la substance productrice est très net pour les fruits civils. L'intérêt d'une créance, le loyer d'une maison, le fermage d'une terre sont perçus à des intervalles réguliers, et le montant en est même

uniforme. Ils n'épuisent pas la substance : le fermier ou le locataire doit rendre l'immeuble, à l'expiration du bail, dans l'état où il l'a reçu ; le débiteur doit rembourser le montant intégral du capital emprunté. En effet, les termes et le taux des intérêts ou des loyers, comme l'échéance et le montant du remboursement du capital, sont fixés par un contrat, qui fait la loi des parties.

§ 2. *Les fruits naturels*

Les fruits naturels présentent, comme les fruits civils, le double caractère d'être périodiques et de ne pas épuiser la substance. On connaît la célèbre théorie des physiocrates, qui voyaient dans l'agriculture la seule source d'un produit net supérieur aux dépenses incorporées dans la terre. Ces fruits ont le caractère de produits nets, attribués à l'usufruitier sous déduction des frais de production. Mais ils diffèrent des fruits civils par l'inégalité de leur montant, qui n'est pas fixé par un contrat, mais est subordonné aux conditions climatiques, atmosphériques, etc. Il peut même arriver qu'une année, l'exploitation de l'usufruitier ne donne aucun fruit, ou même soit déficitaire. Cette irrégularité dans la quantité et la valeur des denrées récoltées ne leur enlève pas le caractère de fruits : la simple possibilité d'un produit périodique qui n'épuise pas la substance de la

chose suffit pour conférer à ce produit la qualité de fruit.

Cette observation est, pour notre étude, d'une extrême importance. On oppose souvent la notion de bénéfice à celle de fruit. En matière fiscale, le législateur classe dans deux cédules distinctes le fermage perçu par le propriétaire foncier qui loue sa terre, et le bénéfice agricole réalisé par le fermier, ou par le propriétaire du domaine qui le fait valoir lui-même. On a voulu conclure, du mot bénéfice employé par la loi du 31 juillet 1917, en matière d'industrie et de commerce, à une notion des bénéfices industriels et commerciaux plus extensive que la notion des autres revenus. En attribuant à l'usufruitier des produits variables dans leur importance, aléatoires même dans leur existence, le Code civil montre que ces produits, que la loi du 31 juillet 1917 qualifie de bénéfices agricoles, sont des fruits au sens juridique de ce mot.

SECTION II. — LE FRUIT EST UN REVENU NET

Une autre idée à mettre en relief, c'est le caractère de revenu net du fruit. Le Code impose à l'usufruitier l'obligation de jouir en bon père de famille, c'est-à-dire de s'abstenir de détériorer les biens; de les entretenir en bon état, en supportant les charges annuelles, notamment les répara-

tions d'entretien. Mais les grosses réparations ne sont pas à sa charge, à moins qu'elles ne résultent d'un défaut d'entretien. Les grosses réparations et les charges non annuelles incombent au nu propriétaire (art. 605 et 608). On a dit qu'« en statuant comme elle l'a fait, la loi française a donné dans une certaine mesure au fruit le caractère de produit¹ ». La périodicité des fruits attribués à l'usufruitier doit cependant, semble-t-il, avoir pour corollaire la périodicité des charges auxquelles il est assujetti. Il n'en est pas moins vrai que le Code impose à l'usufruitier la charge de conserver la substance de la chose. S'il ne compense pas par des amortissements la dépréciation progressive de valeur de la chose, il restitue à la fin de l'usufruit un objet dont la substance a été en partie épuisée.

La solution du Code pour les rentes viagères est encore moins en harmonie avec sa définition de l'usufruit. Il en attribue les arrérages à l'usufruitier, sans l'obliger à aucune restitution (art. 588). L'usufruitier perçoit une annuité qui représente à la fois du fruit et du capital; à la fin de l'usufruit, la substance de la chose est épuisée, pour la portion du capital comprise dans les arrérages pendant la durée de l'usufruit.

1. Ch.-A. Colin, *La notion du revenu en matière de législation fiscale* p. 39.

SECTION III. — L'IDÉE D'AMÉNAGEMENT

Enfin l'usufruitier a l'obligation de se conformer aux habitudes du propriétaire. Il doit jouir de la chose comme le propriétaire lui-même, et régler sa jouissance sur l'usage ou la coutume des propriétaires. Par exemple, il ne doit pas transformer la destination des bâtiments, ni le mode de culture des terres. Cette obligation fait apparaître dans la notion du fruit l'idée d'aménagement de la chose, et cette idée est à ce point essentielle, qu'elle l'emporte sur l'idée de conservation de la substance de la chose, ou, plus exactement, donne à cette idée une signification particulière. En théorie, on concevrait que l'usufruitier, seul titulaire de l'usage et de la jouissance, puisse aménager à son gré la chose grevée d'usufruit, en vue de bénéficier au maximum des attributs de son droit réel, par exemple, transformer en hôtel ou en magasin une maison habitée bourgeoisement, ou même transformer des prairies en terres labourables. La substance de la chose n'en serait pas plus modifiée que lorsque l'usufruitier, s'étant abstenu de faire les grosses réparations, restitue au nu propriétaire un immeuble en mauvais état, dont la loi ne lui impose pas d'amortir la dépréciation.

L'obligation de respecter l'aménagement et la

destination de la chose donne à la charge de conserver la substance un caractère subjectif. Le fruit n'est pas ce que la chose pourrait matériellement produire sans que sa substance fût épuisée : l'usufruitier n'altérerait pas plus la substance du fonds en y exploitant des vignes qu'en y maintenant des céréales. La substance, d'après le Code, est moins une notion matérielle, conforme à la nature des choses, qu'une notion subjective, individuelle, qui se dégage de la volonté du nu propriétaire.

Par cette observation s'expliquent les dispositions du Code civil relatives à l'attribution à l'usufruitier des coupes de bois et des produits des mines et des carrières. L'usufruitier a droit aux arbres d'une futaie, lorsque la futaie était mise en coupes réglées, c'est-à-dire régulièrement aménagée, avant l'ouverture de l'usufruit (art. 591). Il a droit aux produits des mines et carrières, lorsqu'elles étaient déjà exploitées avant la naissance de son droit (art. 598). On peut dire que l'aménagement d'une futaie transforme les arbres en fruits : il confère aux coupes une périodicité, qui, pour n'être pas annuelle, n'en existe pas moins ; il conserve, ou plutôt reconstitue la substance de la chose.

Les produits des carrières ont bien, au contraire, le caractère de produits : ils ne sont pas périodiques, et les matières extraites épuisent la

substance du sous-sol, sans la reconstituer¹. Le Code civil les attribue à l'usufruitier, mais seulement si la carrière était exploitée avant l'ouverture de l'usufruit. L'idée d'épuisement de la substance est ici mise de côté, ou plutôt l'idée d'aménagement par le propriétaire la domine. Elle explique seule pourquoi l'usufruitier ne bénéficie pas des arbres de haute futaie ni des produits des carrières, à défaut d'aménagement antérieur. Matériellement, le caractère de ces produits serait le même; la substance du fonds ne subirait que la même altération. C'est donc la volonté, l'habitude du propriétaire, plutôt que la nature des choses, qui confère aux produits de la chose le caractère de fruits.

En résumé, la notion civile du fruit se caractérise par les traits suivants : produit périodique, uniforme ou variable en quantité et en valeur, n'altérant pas la substance de la chose, conforme à sa destination, telle qu'elle résulte de son aménagement par le nu propriétaire, et non soumis à la reconstitution de la substance en nature ou en valeur par l'amortissement.

La substance de la chose est donc la chose dans son état matériel, tel qu'il est déterminé par l'amé-

1. Pour les mines, le régime obligatoire de la concession (lois du 21 avril 1810 et du 8 septembre 1919) transforme la jouissance : elle porte sur la redevance, c'est-à-dire sur un fruit civil.

nagement du nu propriétaire. Il ne dépend pas de la volonté de l'usufruitier de la modifier par un aménagement nouveau. Cette substance, c'est la source productrice du fruit, c'est le capital juridique, qu'on oppose aux fruits et que le Code civil attribue exclusivement au nu propriétaire. Dans sa valeur, le capital est susceptible de fluctuations. Le nu-propriétaire bénéficie seul des plus-values, et subit seul les moins-values ne résultant pas d'une faute de l'usufruitier ou d'un défaut d'entretien, par exemple celles qui sont imputables à la vétusté de la maison. Dans sa substance matérielle, la chose grevée d'usufruit est aussi susceptible de changements indépendants d'un aménagement volontaire du propriétaire. On appliquera la théorie de la subrogation réelle à l'indemnité d'expropriation et à l'indemnité due par un tiers responsable de la perte de la chose. L'indemnité est remise à l'usufruitier, qui a la jouissance du capital, mais est tenu de le restituer au nu propriétaire, à l'expiration de l'usufruit.

Le Code civil a minutieusement réglé l'attribution des fruits à l'usufruitier. La discrimination du capital et des fruits serait donc aisée, si la pratique des sociétés commerciales postérieure au Code n'avait soulevé des difficultés, dans des hypothèses qu'il n'avait pas pu prévoir. La doctrine et la jurisprudence ont dû notamment déter-

miner le caractère de fruit ou de capital des primes de remboursement des obligations, des lots, des réserves distribuées aux actionnaires. Le bénéficiaire est-il le nu propriétaire ou l'usufruitier des titres ? La jurisprudence civile, après hésitation, les a considérés comme capital, et les attribue au nu-propriétaire, en en laissant seulement la jouissance en revenu à l'usufruitier¹.

Cependant l'article 5 de la loi du 21 juin 1875 a appliqué aux lots et aux primes de remboursement la taxe sur le revenu des valeurs mobilières et la Cour de cassation assujettit à cette taxe les distributions de réserves, même sous forme d'augmentation du capital et d'attribution d'actions nouvelles aux actionnaires². La notion fiscale du revenu des valeurs mobilières, d'après le législateur et la jurisprudence, est donc plus extensive que la notion de fruit. Nous aurons à déterminer si le bénéfice imposable à la cédule industrielle et commerciale doit être fixé d'après cette notion extensive, ou d'après la conception plus étroite du revenu appliquée par la loi fiscale à d'autres cédules, d'après la notion civile du fruit.

1. Cass. civ., 10 août 1863 D. 63.1.149; Req., 14 mars 1877, D. 77.1.353, S. 78.1.5; Cass. civ., 5 février 1890, D. 90.1.300; Req., 24 juin 1903, D. 1903.1.591.

2. Req., 7 juin 1880, D. 80.1.465; 26 décembre 1887, S. 89.1.87; 3 avril 1911, S. 1914.1.396; 24 juillet 1914, S. 1914.1.378; Civ., 6 mars 1922, D. 1923.1.54.

CHAPITRE II

LE BÉNÉFICE ET LA NOTION DU FRUIT

Après avoir dégagé la notion juridique du fruit, par opposition au capital qui en est la source productrice, il convient en effet de la rapprocher de la notion du bénéfice industriel ou commercial, en vue de rechercher s'il doit, et dans quelle mesure, être considéré comme un fruit. Cette analyse nous acheminera vers la notion du bénéfice imposable. En dehors de son intérêt fiscal, ce problème se pose dans l'hypothèse d'un usufruit constitué sur un fonds de commerce.

Reprenons successivement les caractères que nous avons reconnus aux fruits, pour examiner s'ils se rencontrent dans le bénéfice de l'entreprise.

SECTION I. — LA PÉRIODICITÉ DU BÉNÉFICE

Le fruit est d'abord un produit périodique, normal. Cette périodicité existe en fait pour le bénéfice commercial et industriel. Théoriquement, le bénéfice n'apparaît qu'à la liquidation de l'en-

treprise. C'est seulement à ce moment qu'on saura si l'exploitation a donné un résultat positif, un excédent sur l'apport initial. Il est possible que, dans le cours de son existence, une entreprise passe successivement par de bonnes et de mauvaises périodes; un excédent réalisé après quelques années sera peut-être absorbé par un déficit dans une période ultérieure.

Mais la pratique est toute différente de ces vues théoriques. Le particulier qui monte une entreprise n'entend pas attendre la fin de son exploitation pour en recueillir les résultats : il se propose de vivre sur les bénéfices, et il les arrête chaque année dans l'inventaire et le bilan. Les commerçants ont l'habitude de s'attribuer un traitement fixe, qu'ils passent en frais généraux, en vue de pourvoir à leur vie courante et à celle de leur famille. En prescrivant la rédaction de l'inventaire et du bilan à la fin de chaque exercice, le Code de commerce sanctionne la liquidation périodique de l'entreprise, donc la périodicité des bénéfices.

Cette périodicité apparaît, pour la même raison de comptabilité, dans les bénéfices des sociétés. Personne ne consentirait à apporter dans une affaire son argent ou son activité, si l'on devait attendre la dissolution de la société, peut-être extrêmement éloignée, pour en être rémunéré. La notion économique de profit, rétribution du tra-

vail et du capital, justifie la périodicité du bénéfice, de même que sont périodiques le salaire et l'intérêt.

La distribution des bénéfices de chaque exercice est même expressément prévue et réglementée par la législation sur les sociétés, sous le nom de dividendes, et par la législation fiscale sur l'imposition du revenu des valeurs mobilières. La loi du 31 juillet 1917 suppose, elle aussi, puisqu'elle le taxe, un bénéfice périodique des entreprises, tant sociétaires qu'individuelles, et l'annualité de l'impôt correspond, dans la pratique habituelle, à l'annualité du bénéfice.

Dans les sociétés par actions, la loi de 1867 fait même une obligation de la répartition annuelle des dividendes : les associés, ou plus généralement, les participants au bénéfice, peuvent en exiger la distribution. En l'absence d'une disposition expresse des statuts, certains auteurs refusent le même droit aux associés dans les sociétés de personnes¹. L'opinion contraire prévaut².

De plus, chaque exercice a son autonomie. Le dividende distribué est acquis aux associés. Même si les exercices ultérieurs mettent la société en perte, les associés sont dispensés de rapporter le

1. Arnould, *Annales de Droit commercial*, 1901, p. 239.

2. Lyon-Caen et Renault, *Traité de Droit commercial*, II, n° 56; Pont, *Sociétés commerciales*, n° 1478.

dividende, aux fins de reconstituer le capital ou de payer les créanciers. Ce point a été mis hors de doute dans la discussion du Code de commerce. « Il y a là un usage honnête, que les créanciers connaissent et auquel ils ont adhéré. »¹

Le dividende même fictif est acquis à l'actionnaire, et il est dispensé de le restituer, à moins d'être de mauvaise foi (loi du 24 juillet 1867, art. 10, al. 3 et suiv., et art. 45 *in fine*).

On a voulu étendre par analogie cette disposition aux sociétés par intérêt², par application du principe du Code civil (art. 549 et 550) qui rend propriétaire des fruits le possesseur de bonne foi de la chose d'autrui. La jurisprudence estime, au contraire, exceptionnelle la disposition de l'article 10 de la loi de 1867. Le dividende fictif est un prélèvement sur le capital, contraire à l'acte de société, opéré au détriment du gage des créanciers. Il n'est donc pas un fruit, et l'assimilation de l'associé au possesseur de bonne foi est inexacte.³

Retenons en tout cas le caractère de fruit reconnu en principe au bénéfice non prélevé sur le capital.

Le bénéfice d'une entreprise est aléatoire dans son montant, et peut même, en cas de mauvaises

1. Thaller et Percerou, *Traité élémentaire de Droit commercial*, p. 273.

2. Lyon-Caen et Renault, *loc. cit.*

3. Cass., 1^{er} juillet 1896, D. 98.1.335; Thaller et Percerou, *op. cit.* p. 273.

affaires, être nul, ou faire place à un déficit. Mais ce caractère, nous l'avons fait observer, n'autorise pas à lui refuser le caractère de fruit : si le prêt de capitaux ou la location d'un fonds de terre procure à l'usufruitier un fruit civil constant, une nouvelle convention peut en modifier le taux; et surtout le montant et la valeur des fruits naturels, en cas d'exploitation directe par l'usufruitier, sont soumis à de larges fluctuations d'une année à l'autre, qui n'empêchent pas le Code civil de leur reconnaître le caractère de fruits.

L'idée de régularité dans le montant des bénéfices n'est d'ailleurs pas absolument exclue dans les entreprises industrielles et commerciales. L'entrepreneur individuel inscrit aux frais généraux une somme représentant la rémunération normale de ses capitaux personnels et de son activité. Cette somme est réincorporée, en vue de l'imposition, dans le bénéfice. Elle n'éveille pas moins l'idée d'un bénéfice normal, à peu près régulier. L'intérêt fixe alloué aux actionnaires par les statuts répond à la même idée. La pratique des reports à nouveau d'une partie des bénéfices, la pratique des réserves, s'expliquent aussi, dans une certaine mesure, par le désir de régulariser les dividendes, en mettant de côté, dans les années de prospérité, une portion des bénéfices réalisés, afin de pouvoir maintenir le montant du dividende

dans les mauvaises années. En fait, dans une période normale, les dividendes distribués par une société sont à peu près stationnaires. On observe même que, sauf pour les promoteurs de l'affaire, les profits « ne dépassent pas sensiblement en moyenne l'intérêt du capital prêté¹ ».

A l'inverse, la pratique offre maints exemples d'obligations à revenu variable : le revenu ne perd cependant pas la qualité de fruit, et il est attribué, quel qu'en soit le montant, à l'usufruitier. Il n'est pas jusqu'aux salaires qui peuvent, sans changer de nature, comporter des éléments variables (tantièmes, employés intéressés; participation aux bénéfices; rémunération au pourcentage sur les affaires réalisées).

L'analyse de la périodicité du bénéfice nous a fait dévier du terrain du bénéfice réalisé par l'entreprise industrielle ou commerciale sur le terrain du bénéfice distribué aux intéressés. Nous avons déjà constaté, à propos de l'usufruit sur les valeurs mobilières, le lien intime qui unit ces deux notions distinctes. Retenons seulement la périodicité incontestable du bénéfice réalisé, qui lui confère le premier caractère essentiel du fruit.

1. Truchy, *Cours d'économie politique*, II, p. 225.

SECTION II. — L'IDÉE DE CONSERVATION DE LA
SUBSTANCE DANS LE BÉNÉFICE

Le Code civil subordonne, en second lieu, la jouissance de l'usufruitier à la charge de conserver la substance de la chose grevée. En d'autres termes, les fruits sont des produits normaux de la chose, qui n'en altèrent pas la substance. Trouvons-nous cette condition réalisée, dans notre hypothèse de l'usufruit d'un fonds de commerce ? La perception, par la mari marié sous la communauté d'acquêts, des bénéfices du fonds de commerce appartenant à sa femme épuise-t-elle la substance du fonds ?

La question est absolument la même, et la réponse ne fait aucune difficulté, dans l'hypothèse de parts d'intérêts ou d'actions appartenant à la femme dans une société de personnes ou de capitaux. Les dividendes distribués sont, sans aucun doute, des fruits. La substance des titres, c'est-à-dire la portion du fonds social représentée par le capital nominal apporté, ou la valeur d'achat des actions, n'est pas modifiée.

La solution doit être identique, lorsqu'on envisage le bénéfice de l'exploitation du fonds de commerce par l'usufruitier, ou le bénéfice réalisé par l'entreprise sociétaire. Le bénéfice conserve la substance de la chose. Que faut-il entendre par

la substance d'un fonds de commerce ou d'un fonds d'industrie ? Un fonds de commerce n'est pas, comme une maison, comme un fonds de terre, une chose matérielle. La doctrine et la jurisprudence ont tendance à la considérer comme une universalité juridique, englobant les divers éléments corporels ou incorporels qui concourent à l'exploitation : clientèle, achalandage, droit au bail, installations, matériel, marchandises. Certains auteurs¹ critiquent cette notion. Elle réunit, disent-ils, des valeurs qui conservent chacune leur nature première et ne sont pas homogènes, et cette solidarité de pur fait s'explique seulement par des conditions d'exploitation et le désir de les soumettre à une vente simultanée. Ils entendent le fonds de commerce de la clientèle exclusivement.²

Quoi qu'il en soit, un fonds de commerce est un meuble incorporel. Il ne produit pas des bénéfices comme un fonds de terre produit des récoltes, comme un arbre donne des fruits, ou un animal des petits. Peu importe : les fruits civils n'ont pas non plus ce caractère de produits naturels. Les fermages représentent la valeur à forfait des récoltes ; les loyers, la valeur à forfait de la jouissance d'une maison. Mais les intérêts d'un capital prêté

1. Thaller et Percerou, *op. cit.*, p. 72 et 73 ; Percerou, note sous Rouen, 14 novembre 1908, D. 1911.2.314.

2. Thaller et Percerou, *loc. cit.*

ne se rattachent en rien à un fruit naturel. Ils rémunèrent un service rendu. La créance est un meuble incorporel et le capital n'est pas une chose matérielle frugifère. Il n'y a donc rien de paradoxal à considérer un fonds de commerce comme un capital productif de fruits, les bénéfices.

La notion de conservation de la substance apparaît même, en matière de fonds de commerce, avec une netteté caractéristique. La substance n'est pas altérée, puisque, par définition, le bénéfice est un excédent sur une valeur originelle. Certains éléments matériels figurant dans l'inventaire dressé au début de l'usufruit sont, il est vrai, destinés, par l'exercice même du droit réel, à être vendus ou détruits. L'usufruitier qui exploite le fonds de commerce vend les stocks de marchandises; si c'est une usine, il transforme les matières premières, consomme le charbon, etc... Ces opérations ne signifient pas l'altération de la substance. Ces marchandises et matières premières ne sont pas la chose grevée d'usufruit : cette chose, c'est le fonds dans son ensemble; c'est même, pour M. Percerou, la clientèle exclusivement. Le fonds survit à l'aliénation ou à la transformation des marchandises ou des matières premières. Ces opérations sont d'ailleurs conformes à la destination de la chose grevée d'usufruit. L'usufruitier, en s'y livrant, satisfait ainsi à l'obligation de jouir

en bon père de famille; il respecte l'aménagement fait par le nu propriétaire et jouit conformément aux habitudes de ce dernier et aux usages des propriétaires.

Dans bien d'autres hypothèses, le Code civil autorise la destruction matérielle de la substance de la chose grevée d'usufruit, par aliénation ou par consommation. Il admet le quasi usufruit des choses consommables par le premier usage; il donne à l'usufruitier le pouvoir de vendre les meubles sujets à détérioration ou à destruction, d'abattre ou de vendre les bêtes du troupeau, dans la mesure où il peut les remplacer (art. 616). Lorsque l'usufruit comprend des sommes d'argent à toucher (réception de capitaux; obligations remboursées; actions amorties; lots, etc.), l'usufruitier reçoit les fonds, choses consommables par le premier usage. Il en est de même, quand son droit est transporté de la chose sur une indemnité, en cas d'expropriation ou de perte par la faute d'un tiers.

Dans tous ces cas, la charge de conserver la substance de la chose ne consiste pas à la maintenir dans son état matériel pendant toute la durée de l'usufruit, ce qui serait absurde et contraire à l'intérêt de l'usufruitier, comme à celui du nu propriétaire. La substance est envisagée en valeur, et l'usufruitier est seulement tenu, à l'expiration

de l'usufruit, de rendre la valeur de la chose, reconstituée après destruction. On peut dire qu'il se produit alors une subrogation réelle de la chose aliénée ou consommée par la chose qui la remplace, ou par sa valeur. A la mort de l'usufruitier, ses héritiers remettront au propriétaire un fonds d'une valeur au moins égale à celle du fonds que leur auteur avait reçu, y compris des éléments matériels équivalents à ceux qui s'y incorporaient à la naissance de l'usufruit, soit en nature, soit en valeur.

Cette notion du fonds de commerce, dont les éléments complexes, les uns matériels, les autres incorporels, constituent une substance d'ensemble, qui doit se retrouver moins en nature qu'en valeur, explique la rigueur de la charge de conserver la substance dans les fonds de commerce. Le capital apporté se transforme en immobilisations et en capitaux circulants, matières premières, marchandises, fonds de roulement pour le paiement des salaires et autres frais généraux. Par suite de ces transformations matérielles, la charge de restituer la substance porte sur une valeur, qui s'apprécie à l'origine de l'exploitation ou à la naissance de l'usufruit. Cette valeur de restitution est immuable; elle reste indépendante des fluctuations de valeur des éléments matériels du fonds. C'est pourquoi l'usufruitier est tenu de la maintenir constante, malgré les dépréciations d'origine maté-

rielle (vétusté des immeubles) économique (baisse de valeur des stocks) ou techniques (outillage démodé) que subissent les éléments du fonds. Autrement dit, l'usufruitier est obligé de prélever sur les résultats de l'entreprise les sommes nécessaires pour en reconstituer la valeur initiale, et compenser les dépréciations de valeur qui se sont produites dans les éléments de l'actif. La notion de bénéfice est ainsi plus étroite que celle de fruit : il n'y a de bénéfice net qu'après ces amortissements, tandis que l'usufruitier d'une maison, d'un fonds de terre, d'une créance, en perçoit les revenus sous déduction des seules charges annuelles, sans avoir à se préoccuper de la dépréciation, par suite de vétusté ou d'une autre cause, de l'immeuble, ou de l'insolvabilité éventuelle du débiteur qui ne remboursera pas le capital.

SECTION III. — L'IDÉE D'AMÉNAGEMENT DANS LE BÉNÉFICE.

Cette obligation d'amortir, qui distingue le bénéfice d'une entreprise d'un fruit civil ou naturel, ne suffit pas à dénier à ce bénéfice le caractère juridique de fruit. Elle tend à la conservation de la substance de la chose grevée, charge normale de l'usufruit. Si cette conservation de la substance est ici plus strictement entendue, cette rigueur

tient à la nature incorporelle et complexe du fonds de commerce, dont les éléments ne sauraient être envisagés dans leur substance matérielle et autrement qu'en valeur, puisque les uns sont destinés à être consommés ou aliénés, et que les autres, incorporels, n'ont pas d'existence matérielle.

L'amortissement ne s'impose d'ailleurs pas seulement à l'usufruitier comme un corollaire de la charge de conserver la substance de la chose. C'est une mesure de prudence, à laquelle doit procéder tout chef d'entreprise industrielle ou commerciale soucieux de son crédit et de l'avenir de son affaire. Dans toute exploitation individuelle ou sociétaire, il est ouvert dans la comptabilité, parmi les comptes généraux, un compte capital, qui figure au passif. Par une fiction de comptabilité, la maison est redevable du capital engagé, et les autres comptes doivent concourir à la représenter. Les fonds mis dans l'établissement doivent se retrouver dans l'ensemble des valeurs composant les comptes. Il n'y a de bénéfices que si l'ensemble de ces valeurs dépasse le montant des valeurs acquises à l'origine avec le capital engagé. Or les valeurs de l'actif subissent des dépréciations, pour les motifs ci-dessus indiqués. Les maintenir au bilan pour leur évaluation originelle, ce serait y faire apparaître un équilibre illusoire entre le capital immuable inscrit au passif, et les éléments

actifs dépréciés. L'amortissement tient compte de cette dépréciation, et fait ressortir la valeur réelle de ces éléments. Si l'on attendait, pour déterminer le bénéfice, la dissolution de l'entreprise, la liquidation se ferait sur la base de la valeur actuelle des éléments de l'entreprise, compte tenu de leur dépréciation. Dans le bilan annuel, qui est une liquidation fictive, les opérations d'amortissements ramènent l'actif à la valeur nominale pour laquelle il figure au bilan, par comparaison avec le poste immuable capital au passif.

L'amortissement est donc une opération qui rentre dans la conduite normale du propriétaire d'un fonds de commerce. En y procédant, l'usufruitier du fonds ne fait que se conformer à l'obligation de jouir en bon père de famille, de respecter les usages des propriétaires, autrement dit, l'aménagement que le titulaire du fonds a donné à l'entreprise. L'idée d'aménagement ramène ainsi le bénéfice à la notion civile de fruit. Cette notion d'aménagement, caractéristique fondamentale de l'idée de fruit, explique l'obligation pour l'usufruitier d'un fonds de commerce d'amortir. Sans doute, cette obligation d'amortir n'est pas imposée de droit commun au titulaire d'un usufruit. On ne peut l'astreindre à prélever une part des revenus de la chose pour en reconstituer le capital déprécié. Mais en matière de fonds de commerce,

l'amortissement est un acte normal de l'exploitation. Le titulaire de l'usufruit est tenu de s'y conformer. Lui imposer d'amortir n'est pas plus paradoxal que d'attribuer le caractère de fruits à des produits qui détruisent la substance de la chose, mais dont la perception résulte d'un aménagement antérieurement effectué par le propriétaire.

De ces observations, deux conséquences importantes doivent être dégagées. D'une part, la conduite de l'usufruitier, en matière d'amortissements, doit se guider sur celle du propriétaire du fonds. Il procèdera aux amortissements dans les mêmes conditions et la même mesure que ce dernier, ou tout au moins suivant les usages en vigueur dans la profession. En effet, le Code civil, dans plusieurs articles (590, 591, 593) fait allusion moins à l'habitude *in concreto* du nu propriétaire, qu'à « l'usage constant des propriétaires », à « l'usage du pays ou la coutume des propriétaires ».

Autre conséquence, des plus intéressantes pour notre étude : puisque le bénéfice est un fruit, il doit être imposé sur son montant net, après déduction des charges normales de l'exploitation. Les amortissements, qui tendent à reconstituer la substance du fonds commercial ou industriel, doivent figurer parmi les charges déductibles et,

pour déterminer les éléments à amortir, comme le taux d'amortissement, il y a lieu de se référer à l'idée d'aménagement, c'est-à-dire à la méthode d'amortissement en usage dans la profession.

CHAPITRE III

APPLICATIONS DE L'IDEE DE FRUIT DANS L'IMPOSITION DU BENEFICE INDUS- TRIEL ET COMMERCIAL.

SECTION I. — LA DÉDUCTION DES AMORTISSEMENTS

La loi du 31 juillet 1917 a consacré ces idées. Pour l'imposition du bénéfice industriel et commercial, elle admet, dans son article 4, la « déduction de toutes charges, y compris... les amortissements généralement admis d'après les usages de chaque nature d'industrie ou de commerce ».

§ 1. *Le principe de la déduction est conforme à la notion du fruit*

On a voulu voir dans cette disposition de la loi une dérogation à la distinction du capital et du revenu. L'amortissement soulèverait surtout une question de capital, et, à défaut d'un texte légal exprès, il aurait été impossible de déduire l'amortissement du bénéfice pour le calcul de l'impôt cédulaire¹.

1. Bocquet, *L'impôt sur le revenu cédulaire et général*, 3^e édition, p. 266.

Cette doctrine nous paraît inexacte, et nous voyons dans la déduction des amortissements, non pas une faveur exceptionnelle, mais l'application de la notion du fruit, telle que la théorie juridique la dégage des textes du Code civil sur l'usufruit, avec la double idée de conservation de la substance de la chose et d'aménagement.

Le même auteur admet ailleurs le principe de la conservation de la substance. Pour obtenir le revenu net réel, en matière d'impôt général ou cédulaire, il faut, écrit M. Bocquet, « déduire, selon les prescriptions de l'article premier du décret du 17 janvier 1917, les dépenses effectuées en vue de l'acquisition ou de la conservation du revenu » et, « par dépenses effectuées en vue de la conservation du revenu, il faut entendre d'abord les frais destinés à préserver l'existence du capital auquel est due la production du revenu et aussi — par interprétation large — à assurer en temps utile, par voie d'amortissement, la reconstitution de ce capital, s'il est sujet à dépérissement¹ ».

Cette interprétation de l'article 4 de la loi du 31 juillet 1917 permet, nous le verrons, de répondre à l'argument qu'on a essayé de tirer de cette disposition, pour prétendre que le législateur avait entendu écarter la distinction du capital et

1. Bocquet, *op. cit.*, p. 787.

du revenu en matière de bénéfices industriels et commerciaux.

La déduction des amortissements n'est d'ailleurs pas une faveur, faite par la loi fiscale au commerce et à l'industrie, qui romprait le principe de l'égalité de traitement des revenus des différentes cédules. La loi fiscale ne l'eût-elle autorisée que pour la cédule industrielle et commerciale, cette déduction aurait trouvé sa justification dans la dépréciation rapide des éléments des entreprises. Mais le principe de l'amortissement est admis aussi pour la contribution foncière des propriétés bâties. Le revenu net imposable se définit par la valeur locative de l'immeuble, sous déduction d'un pourcentage forfaitaire, qui représente à la fois les frais d'entretien, de réparation et d'amortissement, et, pour cette raison, est plus élevé pour les usines ($3/5$) que pour les maisons ($2/5$), soumises à une dépréciation moins rapide.

L'outillage fixe est aussi imposable à la contribution foncière. Sa valeur locative est dégagée de la valeur vénale normale actuelle. Pour déterminer celle-ci, on fait subir au prix de revient une diminution de vétusté qui, dans la pratique du service à Paris, varie de 25 % jusqu'à 80 %. Puis on applique à la valeur vénale ainsi déterminée un taux d'intérêt, qui tient compte des frais d'amortissement et d'entretien. Le taux d'in-

térêt varie avant tout d'après la durée probable de l'outillage.¹

De même, dans la cédula des bénéfices agricoles, lorsque l'impôt est établi, à la demande de l'assujetti, d'après le bénéfice réel, il a le droit de déduire l'amortissement du matériel agricole, d'après des taux qui varient avec l'usure inégale de ses divers éléments, machines, véhicules, animaux de trait.²

Enfin, du revenu brut, le contribuable est autorisé à déduire, pour la détermination du revenu imposable à l'impôt général, l'amortissement du capital immobilier, « c'est-à-dire l'annuité nécessaire pour constituer, à l'expiration de la durée normale de l'immeuble, un capital de valeur égale à celui que le propriétaire a consacré à la construction ou à l'acquisition de la propriété³ ».

Les principes de conservation de la substance et d'aménagement normal doivent présider aux règles fiscales de l'amortissement, quant aux éléments à retenir, aux bases et aux taux d'amortissements. La doctrine administrative des amortissements prête à cet égard à la critique sur plusieurs points, par l'interprétation qu'elle a donnée du texte de la loi, qui s'est bornée à énoncer le

1. Bocquet, *op. cit.*, p. 88 et 89.

2. Bocquet, *op. cit.*, p. 190; Rép. Q. E., Chambre, Laniel, 17 février 1916, n° 8403.

3. Instr. génér. du 31 janvier 1928, n° 289.

principe de l'amortissement d'après les usages de chaque nature d'industrie ou de commerce.

§ 2. *Éléments admis en amortissement*

Quant aux éléments susceptibles d'amortissement la formule de l'article 4 de la loi du 31 juillet 1917 est très large. L'Administration autorise l'amortissement de tous les éléments corporels de l'actif qui diminuent de valeur, en raison de la vétusté ou de l'usure résultant du temps et de l'usage : bâtiments, mobilier, matériel, outillage. Leur dépréciation constitue une perte réelle, qui réduit jusqu'à due concurrence le bénéfice de l'exploitant.

L'amortissement, supposant des objets susceptibles de dépérissement, s'applique avant tout aux choses corporelles; il peut néanmoins se concevoir à l'égard de valeurs incorporelles. Certains éléments incorporels qui entrent dans la composition de l'actif sont eux-mêmes sujets, avec le temps, à une diminution de valeur motivant un amortissement. Il en est ainsi notamment des brevets d'invention, dont l'exploitation est destinée à tomber dans le domaine public à l'expiration d'un nombre d'années limité. Leur amortissement est admis par l'Administration. C'est sur la durée de cette pério-

1. Instruction générale du 31 janvier 1928, n° 27.

de que doit normalement s'échelonner l'amortissement de chaque brevet.¹ De même, doit être admis l'amortissement des marques de fabrique², des dessins et modèles industriels et de la propriété littéraire ou artistique, dans le cas où elle est vendue à l'éditeur, mais non dans l'hypothèse d'un simple contrat d'édition.

L'Administration des contributions directes n'autorise pas la déduction sur le bénéfice d'un amortissement de la valeur du fonds de commerce proprement dit, de la clientèle, du « pas de porte ». « Cette valeur, en effet, est soustraite, par sa nature, aux causes de dépréciation qui résultent du temps ou de l'usure. » D'ailleurs, même dans la comptabilité commerciale, le fonds de commerce ne figure au bilan que s'il a été acheté ou apporté en société, et un commerçant n'est pas fondé à fixer, pour l'amortissement, une valeur arbitraire au fonds de commerce créé par lui.

Cette solution mérite d'être approuvée. La substance d'un fonds de commerce ou d'industrie, qui doit être conservée intacte comme source productrice de fruits, ce sont les éléments de l'actif, contre-partie du capital initial qui figure au passif, et demeure immuable. La valeur du fonds

1. Instr. génér. du 31 janvier 1928, n° 29.

2. Décision rendue en matière de contribution sur les bénéfices de guerre par la Commission supérieure des bénéfices de guerre, 26 octobre 1917, n° 179.

de commerce varie avec l'offre et la demande, avec les possibilités d'avenir de l'entreprise. Elle comporte donc un élément de spéculation, qui lui permet de dépasser notablement la valeur des éléments de l'actif. Ce sont seulement ces éléments, ou leur valeur initiale, qui représentent la substance de l'entreprise. C'est uniquement dans l'hypothèse où un fonds de commerce a été acheté ou apporté dans une société, qu'il représente un élément d'actif en contre-partie du compte capital.

L'Instruction générale du 31 janvier 1928, pour écarter l'amortissement du fonds de commerce, ajoute un autre argument. « Au surplus, l'augmentation de la valeur d'un fonds, même lorsqu'elle est réalisée par une vente, doit, comme il est indiqué plus haut (n° 19), demeurer en dehors des bases de l'impôt. Inversement, l'on doit admettre qu'une diminution de cette même valeur reste sans influence sur la détermination du bénéfice imposable. »¹

Ce passage fait allusion à une décision ministérielle du 15 septembre 1925, sur laquelle nous reviendrons, qui soustrait les plus-values réalisées à l'occasion de la cession du fonds de commerce à l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux. L'argument qu'en tire l'Administration ne

1. Instr. génér. n° 29.

nous paraît pas devoir être retenu. La nature du fonds de commerce suffit à écarter son amortissement, sans qu'il y ait lieu d'invoquer une prétendue compensation entre la non-imposition de la plus-value et la non déduction de la moins-value. Si l'on accepte le raisonnement de l'Administration, on est conduit à frapper de l'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux les plus-values des éléments de l'actif, puisque leurs moins-values ont été admises en amortissement. Nous avons vu dans l'amortissement une charge normale de l'entreprise, un aménagement conforme aux usages de la profession, en vue de conserver intacte la substance productrice. L'admission de l'amortissement n'entraîne pas comme conséquence inéluctable l'imposition des plus-values des éléments de l'actif.

L'Instruction générale du 31 janvier 1928 autorise l'amortissement des frais de premier établissement (frais d'acte, droits de mutation, commissions versées aux intermédiaires, frais de constitution de société, etc.). Il s'agit là de dépenses sans contre-partie à l'actif, et qu'il est légitime de récupérer par un prélèvement sur les bénéfices. Bien que ces frais ne grèvent pas uniquement le premier exercice d'exploitation, l'Administration admet cependant qu'ils peuvent être amortis en une seule fois.¹

1. Instr. génér. du 31 janvier 1928, n° 29.

L'Instruction du 30 mars 1918 autorisait plus explicitement l'amortissement des frais de premier établissement « relatifs à la création ou à l'extension d'une entreprise ». Malgré sa rédaction plus laconique, l'Instruction du 31 janvier 1928 ne paraît pas exclure les frais relatifs à l'extension de l'entreprise. Ils rentrent dans la formule générale de l'article 4 de la loi du 31 juillet 1917. Les frais d'acte et d'enregistrement relatifs à l'achat d'un immeuble à usage commercial ou industriel peuvent être considérés comme une charge de l'exercice au cours duquel l'acquisition a été réalisée, et être inscrits dans les frais généraux de cet exercice pour l'établissement de l'imposition sur les bénéfices industriels et commerciaux.¹

D'après un arrêt rendu par le Conseil d'Etat, le 16 juillet 1926, en matière de contribution extraordinaire sur les bénéfices de guerre, les frais supplémentaires remboursés par l'Etat pour la reconstitution des entreprises sinistrées du fait de la guerre doivent être considérés comme faisant partie des capitaux engagés par l'exploitant. Il n'y a donc pas lieu de les distraire des bases de l'amortissement applicable aux installations qu'ils ont servi à édifier.²

1. Rép. Q. E., Chambre, Laroche-Joubert, n° 679, 29 juillet 1924.

2. Instr. génér. du 31 janvier 1928, n° 28.

§ 3. *Procédés d'amortissement*

Théoriquement, pour effectuer l'amortissement, il faudrait estimer chaque élément de l'actif à sa valeur le jour de l'inventaire, et constituer un fonds d'amortissement de valeur égale à la différence constatée avec le prix d'achat. Mais ce procédé, très simple en apparence, est en pratique irréalisable, et causerait de longs retards dans la marche des entreprises. En raison des difficultés que présenterait une estimation exacte de la perte subie, il est d'usage de l'évaluer forfaitairement chaque année à une somme fixée, pour chaque élément d'actif, d'après la durée probable de son utilisation, suivant un plan préalablement établi. L'Administration admet l'amortissement forfaitaire : c'est celui que consacre le texte de la loi, lorsqu'il prévoit la déduction « des amortissements généralement admis suivant les usages de chaque nature d'industrie ou de commerce ».

L'amortissement doit donc être régulier, mais pas forcément uniforme. La pratique applique des méthodes variées d'amortissement. L'amortissement croissant correspond à la valeur d'usage. L'utilité d'un élément d'actif d'une entreprise ne diminue pas d'une manière constante; dans les premières années, son rendement est sensiblement uniforme, puis il diminue rapidement. Pour re-

fléter ce mouvement de dépréciation, on applique une annuité d'amortissement qui croît suivant une progression arithmétique ou géométrique. Ce procédé a l'inconvénient de rejeter la charge des plus lourdes annuités sur les exercices postérieurs, où la puissance de production de l'actif sera diminuée.

Dans le système de l'amortissement décroissant, le taux de l'annuité s'abaisse chaque année, suivant une progression arithmétique décroissante, ou se calcule, non plus sur le prix de revient original, mais sur le prix de revient diminué de la somme déjà amortie. Ce procédé est compliqué, et il n'aboutit jamais à un amortissement complet. Il est donc inapplicable aux éléments dont le dépensement est total.

Enfin le système de l'amortissement constant comporte un taux fixe et des annuités constantes. Il ne répond à aucune réalité précise, et son uniformité est arbitraire; mais il a l'avantage de la simplicité des calculs. L'annuité est tout simplement le quotient de la division du prix d'achat par le nombre probable d'années d'utilisation.

Ce procédé est le plus courant et l'Administration, qui accepte les autres procédés, le préconise volontiers, en raison de la facilité du contrôle qu'elle lui permet.

Elle n'admet pas cependant que l'amortissement

doive être invariablement calculé d'après le taux annuel résultant de la durée présumée des éléments considérés. Des amortissements exceptionnels peuvent être pratiqués, s'ils sont justifiés par des circonstances ou des événements extraordinaires, qui ont pour effet de hâter la dépréciation des immeubles ou l'usure du matériel.

L'Administration admet aussi que l'application du plan normal d'amortissement comporte une certaine élasticité. Par exemple, lorsqu'une entreprise n'a pratiqué, pour un exercice déterminé, qu'un amortissement inférieur au taux habituellement appliqué, par exemple en raison du ralentissement des affaires, un supplément d'amortissement peut, à titre de compensation, lui être concédé sur l'exercice suivant.¹

Constatons sur ce point, malgré le principe de l'annualité de l'impôt, et de l'indépendance des exercices, l'idée de l'unité de l'entreprise à travers les exercices successifs. Le plan d'amortissement suppose cette solidarité des exercices.

Un amortissement, même si le principe en est incontestable, ne peut être admis en déduction, pour l'établissement de l'impôt, que s'il est l'expression, au moins approximative, d'une perte réelle. Au delà de cette limite, l'amortissement n'est plus, en fait, qu'une réserve déguisée. En

1. Instr. génér. du 31 janvier 1928, n° 27.

conséquence, l'Administration se réserve de faire subir les corrections convenables aux amortissements effectués en violation de cette règle, notamment aux amortissements calculés au prorata des bénéfices annuels.¹

Cependant, subordonner la déduction de l'amortissement à l'existence et au montant d'une perte réelle, ce serait abandonner le système de l'amortissement forfaitaire, et tendre vers le système irréalisable de l'amortissement calculé sur la dépréciation réelle.

Aussi la pratique administrative se montre-t-elle assez tolérante. « En principe, a déclaré le Ministre des Finances², les amortissements afférents aux bâtiments et au matériel et susceptibles d'être admis en déduction pour l'établissement de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux doivent correspondre à la dépréciation que les éléments envisagés ont effectivement subie pendant l'année ou l'exercice dont les résultats servent de base à l'assiette de l'impôt. Toutefois, lorsqu'un contribuable effectue ses amortissements suivant un plan préétabli, si d'ailleurs ce plan est conforme aux usages de son industrie, le service doit, à moins de circonstances exceptionnelles, admettre les amortissements pratiqués par

1. Instr. génér. du 31 janvier 1928, n° 27.

2. Rép. Q. E., Chambre, Bréteau, 10 juillet 1924, n° 466.

l'exploitant dans la limite du prix de revient des éléments à amortir. »

§ 4. *Taux et durée des amortissements*

Le taux et la durée de l'amortissement varient suivant la nature des éléments de l'actif, et suivant la nature des entreprises. Aux termes de l'article 4, il faut se référer aux usages de chaque nature d'industrie ou de commerce. Cependant l'Administration tend à admettre, pour un même genre d'industrie ou de commerce, un pourcentage moyen à peu près uniforme, généralement 2 à 3 % en ce qui concerne les maisons d'habitation; 4 à 5 % pour les bâtiments à usage d'usines; 10 % pour le matériel industriel; 20 % pour les machines-outils, et 25 à 35 % pour les automobiles¹. L'Administration se réserve de discuter le pourcentage d'amortissement adopté par le contribuable dans sa comptabilité, serait-ce en vertu de dispositions des statuts, car l'amortissement doit se rapprocher le plus possible de la dépréciation effective, et l'exagération des amortissements équivaut à la constitution de réserves occultes.

De plus, si, à la suite d'une vente de matériel, il ressort du prix de réalisation que le taux d'amor-

1. Cf. Bocquet, *op. cit.*, p. 302, note 1.

tissement était trop élevé, le contribuable est imposé sur la différence entre le prix de vente et le chiffre pour lequel le matériel vendu figurait au dernier inventaire. C'est l'application de la règle administrative d'imposition des plus-values, sur laquelle nous aurons à revenir.

Enfin le calcul de l'amortissement à base forfaitaire reposant sur un plan préétabli, le contribuable ne saurait changer de méthode d'amortissement à chaque exercice; il doit, à moins de circonstances exceptionnelles, appliquer aux exercices successifs, le plan d'amortissement qu'il a adopté dès l'origine.

La règle administrative du taux uniforme de l'amortissement simplifie la tâche des agents de l'assiette, et semblerait de nature à réduire les contestations. Elle soulève, au contraire, des réclamations fréquentes de la part des industriels. Le taux de l'amortissement, étant forfaitaire, est nécessairement arbitraire; l'appréciation de la perte effective, dont il doit se rapprocher, est toujours discutable, et le forfait a précisément pour but d'éviter des opérations longues et délicates d'évaluation. Les chefs d'entreprises ont tendance à reprocher à l'Administration d'appliquer des amortissements trop faibles, d'un taux trop minime et calculés sur une trop longue durée, dans le but d'enfler le bénéfice imposable et le rende-

ment de l'impôt. Ils supportent mal de se voir discuter leurs amortissements, refuser des amortissements rapides, à taux élevés, qui dénotent de leur part un esprit traditionnel de prudence, et la préoccupation de sauvegarder et d'élargir leurs moyens de production.

§ 5. *Base de calcul des amortissements*

C'est surtout la question de la valeur des éléments de l'actif à amortir qui suscite un conflit entre l'Administration fiscale et les milieux de l'industrie et du commerce. Dans la thèse de la Direction générale des contributions directes, « la perte totale que l'amortissement doit finalement couvrir est limitée par le chiffre même des capitaux engagés pour l'acquisition des éléments sujets à dépérissement. Il s'ensuit que l'amortissement doit être calculé sur le prix de revient des objets auxquels il s'applique ».¹

L'Administration n'admet donc que l'amortissement sur la base du prix d'achat ou de revient; elle rejette catégoriquement tout amortissement tenant compte de la valeur de remplacement.

La question de la valeur à amortir était déjà importante avant 1914. Même en période de stabilité monétaire, la valeur de remplacement peut

1. Instr. génér. du 31 janvier 1928, n° 28.

être supérieure ou inférieure au prix d'achat : l'écart provient du mouvement général des prix, du progrès, des conditions de la production, de l'objet à amortir, etc. Elle est devenue capitale, par suite de la dépréciation du franc, stabilisé légalement en 1928. Les industriels, obligés de payer cinq, six, dix fois plus cher un élément d'actif à remplacer, agissent prudemment, non pas en amortissant sa valeur exprimée en francs-or, mais en prélevant sur les bénéfices de leurs entreprises la somme suffisante pour remplacer éventuellement cet élément, à un prix exprimé en francs-papier. L'Administration écarte tous les procédés qui tendent à amortir sur la valeur de remplacement, même en vue de tenir compte de la hausse des prix. Le Ministre des Finances a fait toutes réserves sur l'opération consistant à débiter le compte d'amortissement, par le crédit du compte profits et pertes, des sommes qui figurent au crédit du compte d'amortissement pour remplacement d'immobilisations, dans le cas où, en raison des circonstances économiques, la valeur de ces immobilisations est devenue supérieure aux sommes pour lesquelles elles figurent à l'actif du bilan. « Il ne paraît pas, en particulier, que l'annulation en écritures des amortissements antérieurement pratiqués permette en toutes circonstances d'opérer jusqu'à concurrence des mêmes sommes de

nouveaux amortissements, qui viendraient en déduction des bénéfices des exercices ultérieurs. »¹

« Les seuls amortissements susceptibles d'être admis en déduction pour la détermination du bénéfice servant de base à l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux sont ceux qui correspondent à la dépréciation subie par rapport à leur prix de revient par les éléments à amortir. Mais il n'y a pas lieu de déduire les sommes affectées à la constitution de provisions destinées à faire face au remplacement des mêmes éléments moyennant un prix supérieur, par suite de la hausse des cours. »²

L'Administration rejette donc la méthode d'amortissement constant, avec provisions variables suivant chaque exercice, destinées à amortir la valeur de remplacement.

Pour justifier la règle de l'amortissement du prix de revient, l'Administration s'appuie sur l'article 4 de la loi du 31 juillet 1917, qui autorise les amortissements « généralement admis par les usages de chaque nature d'industrie ou de commerce ». Or, dit-elle, la pratique des amortissements à la valeur de remplacement n'était pas courante avant cette loi. C'est oublier que les conditions économiques et monétaires ont changé,

1. Rép. Q. E., Chambre, Maillard, 14 mars 1923, n° 17190.

2. Rép. Q. E., Chambre, Maillard, 9 mai 1923.

depuis 1917, pour l'ensemble des entreprises. La hausse des prix a contraint les industriels et les commerçants à modifier leurs habitudes comptables et l'amortissement sur la base de la valeur de remplacement est devenu normal pour toutes les entreprises ayant des éléments d'actif achetés ou produits avant la hausse générale des prix. Cette méthode constitue donc un usage généralement admis, qu'il y a lieu de retenir pour le calcul des amortissements.

En faveur de l'amortissement sur le prix de revient, la Direction générale des contributions directes invoque un autre argument : « La perte totale que l'amortissement doit finalement couvrir est limitée par le chiffre même des capitaux engagés pour l'acquisition des éléments sujets à dépréciation. »¹

La thèse de l'Administration paraît en harmonie avec le principe de la conservation de la substance : l'amortissement sur le prix de revient reconstitue la valeur d'achat ou de revient des éléments de l'actif dépréciés. Elle a aussi le mérite de couper court à des abus. Au moment où est effectué l'amortissement d'éléments d'actif dont la dépréciation est encore minime, il est impossible de déterminer quel sera effectivement, dans plusieurs années peut-être, leur prix de remplace-

1. Instr. génér. du 31 janvier 1928, n° 29.

ment. L'amortissement sur la base du prix de remplacement est donc arbitraire, et peut servir de prétexte à des amortissements exagérés, constituant de véritables réserves occultes.

La méthode du prix de remplacement semble, il est vrai, plus conforme au but de l'amortissement. L'industriel doit reconstituer une somme équivalente au prix auquel il sera obligé de remplacer l'objet devenu hors d'usage ou sans utilité. Lorsqu'un matériel, par exemple, est antérieur à 1914, indépendamment de toute dépréciation matérielle, il faudra le reconstituer sur la base d'un prix d'achat au moins cinq ou six fois plus élevé. Cependant l'amortissement à un taux multiplié par le taux de dépréciation de la monnaie comporte comme contre-partie la réévaluation en francs-papier des postes du bilan. Par exemple, si un matériel figure dans les écritures pour 100.000 francs, prix d'achat avant 1914, l'amortissement au prix de remplacement ne paraît admissible que si ce matériel a été préalablement réévalué sur la base du franc-papier, à cinq fois environ sa valeur d'avant-guerre.

L'Administration n'a jamais contesté le droit pour les industriels d'amortir après réévaluation. Mais cette opération apparaissait très dangereuse aux entreprises, par suite des fluctuations de la doctrine administrative en matière de plus-values.

Elles pouvaient redouter que les agents de l'assiette n'imposent comme bénéfice les plus-values ressortant de la réévaluation de l'actif.

En faveur de cette imposition, on pouvait tirer un argument d'un incident des travaux parlementaires. L'article 15 du projet de budget pour 1924 décidait que l'augmentation spontanée de l'actif devait être soustraite à l'impôt des bénéfices industriels et commerciaux. Cet article ayant été disjoint, on était porté à conclure que la valorisation de l'actif entraînait la taxation de la plus-value.

Cette méthode a cependant été contestée.¹ « Agir ainsi, en effet, c'est reconnaître que l'actif, au lieu d'avoir subi une dépréciation a, au contraire, acquis une plus-value. Cette écriture ayant pour effet de porter la valeur de l'actif à sa valeur actuelle et réelle, il en résultera qu'aucun amortissement ne sera évidemment possible dans les résultats de ce même exercice; il ne pourra en être pratiqué qu'à l'exercice suivant, si l'actif ne subit pas une nouvelle plus-value.»²

La théorie administrative était la même en matière de contribution sur les bénéfices de guerre. « L'amortissement étant uniquement destiné à reconstituer, à l'expiration de la durée du matériel

1. Wahl, *Régime fiscal des sociétés*, division 28.7.

2. Imbrecq, *Traité pratique de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux*, n° 554.

à amortir, le capital consacré à l'acquisition ou à la construction de ce matériel, les sommes qui y sont affectées ne peuvent, en aucun cas, excéder le montant dudit capital. Il n'y a pas lieu, dès lors, pour l'établissement de la contribution extraordinaire, d'admettre en déduction des bénéfices réalisés l'excédent, sur le capital initial, des sommes que les intéressés croiraient devoir mettre en réserve, en vue du remplacement ultérieur du matériel devenu hors d'usage.»¹

Cependant la Commission supérieure des bénéfices de guerre a admis que le taux d'amortissement habituel pouvait être majoré à raison de la hausse du prix de remplacement.²

§ 6. *L'adaptation de l'amortissement à la dépréciation de la monnaie.*

La circulaire du 25 janvier 1930.

Sans abandonner sa thèse de l'amortissement basé sur le prix de revient, l'Administration a récemment retenu l'objection sérieuse que lui adressaient les milieux du commerce et de l'industrie. Par une circulaire du 25 janvier 1930, sur les « conséquences de la loi monétaire du 25 juin 1928 au point de vue du calcul des amortissements », la Direction générale des Contributions

1. Rép. Q. E., Chambre, Le Guen, 6 avril 1922, n° 13369.

2. Décis. Comm. supér. des bénéf. de guerre, 9 février 1918, n° 964.

directes a adapté les amortissements à la stabilisation de la monnaie, réalisée par cette loi.

Le principe du prix de revient, d'ailleurs confirmé par un arrêt du Conseil d'Etat du 4 mai 1928¹, demeure intact. Le prix de revient à considérer est représenté par la somme même qui, lors de leur acquisition, a été déboursée pour payer le coût des éléments envisagés. L'amortissement ainsi conçu, fait remarquer la circulaire, permet normalement aux entreprises de maintenir intact le capital qu'elles ont investi en éléments fongibles.

« Mais, reconnaît la Direction générale, pour que ce résultat — qui est le but essentiel de l'amortissement — soit atteint, il faut, évidemment, que la même valeur intrinsèque soit attachée aux signes qui expriment les prix de revient, d'une part, les amortissements, d'autre part. En donnant à l'unité monétaire française une valeur différente de celle qu'elle avait sous le régime de la loi du 17 germinal an XI, la loi du 25 juin 1928 a donc fait naître, en ce qui concerne le calcul des amortissements, une question d'adaptation, dont la solution est indiquée dans la présente circulaire. »

D'après la doctrine administrative, l'amortissement a pour but de permettre à l'industriel ou au commerçant de reconstituer le capital investi

1. *Bulletin des contributions directes et du cadastre*, 1928, p. 301.

dans une chose périssable, mais non de le remplacer après usure. La circulaire du 25 janvier 1930 abandonne l'idée de la fiction de la stabilité dans le temps de l'unité monétaire, et adopte l'amortissement à la dépréciation de la monnaie. Elle autorise ainsi la recherche de la valeur intrinsèque des éléments du bilan par rapport à l'unité monétaire nouvelle. Mais elle n'admet cette réadaptation qu'en matière d'amortissement, et elle ne l'admet qu'en fonction de la valeur légale nouvelle de l'unité monétaire : elle ignore les réalités économiques constatées par les « index numbers » des prix. Aussi n'autorise-t-elle pas l'expertise de l'actif, mais seulement sa réévaluation mathématique¹.

Les amortissements étant désormais exprimés en francs stabilisés dont la valeur intrinsèque résulte de la loi du 25 juin 1928, l'adaptation à la nouvelle unité monétaire comporte une double opération.

1^o La conversion en francs stabilisés des prix de revient devant servir de base à l'amortissement.

2^o La conversion en francs stabilisés des amortissements antérieurs.

La conversion des prix de revient s'effectuera en multipliant le prix de revient initial par le coefficient exprimant la valeur que l'ancien franc,

1. Cf. sur la circulaire du 25 janvier 1930, le commentaire de Guérandel, *Recueil juridique des sociétés*, mars 1930, p. 50 et suiv.

compte tenu du change par rapport au dollar à l'époque du paiement, avait, à cette époque, en francs stabilisés.

Ainsi, pour les éléments acquis sous le régime de la libre circulation de l'ancienne monnaie, la conversion se fera au coefficient 4,92, qui correspond à la valeur de l'ancien franc en francs stabilisés. Pour les installations effectuées sous le régime du cours forcé, à une époque où l'ancien franc ne valait, par exemple, que 2 fr. 07 en francs, stabilisés (année 1922), c'est ce chiffre de 2 fr. 07 qui sera le coefficient de conversion.

Si le paiement a été fait en monnaie étrangère, il y aura lieu, le cas échéant, de procéder à deux opérations successives :

1^o Conversion des devises étrangères en francs d'après le cours du change à la date du paiement.

2^o Conversion de ces francs en francs stabilisés, d'après leur valeur à la même date.

Les prix de revient étant convertis en francs stabilisés, il est nécessaire, en second lieu, de déterminer quelle est la partie du montant des nouveaux prix qui reste à amortir. Pour aboutir au résultat cherché, il suffit d'établir quelle est la fraction précédemment amortie.

La question étant ainsi posée, les raisons qui justifient la conversion du prix de revient en francs stabilisés conduisent pareillement à convertir,

suivant les mêmes modalités, les amortissements antérieurs en francs stabilisés.

En conséquence, un amortissement de 100 francs, par exemple, pratiqué à une date où le franc valait 4 fr. 92 en francs stabilisés, sera considéré comme représentant, sous le régime monétaire nouveau, un amortissement de 492 francs fait sur le prix de revient en francs stabilisés. De même, un amortissement de 100 francs, fait à l'époque où le franc valait 2 fr. 07 en francs stabilisés, équivaldra, en nouvelle monnaie, à un amortissement de 207 francs.

La date de clôture du bilan déterminera le cours à choisir. Si les bilans sont clos au 31 décembre, aucune difficulté. S'ils le sont en cours d'année, il semble possible de retenir le cours moyen de l'année, ou de combiner les cours moyens des deux fractions de l'exercice.

La conversion en francs stabilisés des amortissements antérieurs ne modifie pas les règles administratives concernant la nature des amortissements à admettre.

Aux termes de la circulaire du 25 janvier 1930, les amortissements à considérer en vue de ce calcul sont :

1° pour la période antérieure à la mise en application de la contribution extraordinaire sur les bénéfices de guerre ou de l'impôt sur les bénéfices

industriels et commerciaux, ceux qui ont été librement pratiqués par les entreprises;

2° pour la période d'application des mêmes impôts, ceux qui ont été admis par l'Administration.

Les contribuables, ni l'Administration, ne pourront donc, à l'occasion de la conversion des sommes amorties, remettre en question la nature même des éléments retenus ou à retenir pour l'amortissement.

L'excédent des prix de revient, exprimés en francs stabilisés, sur les amortissements antérieurs, également convertis en francs stabilisés, donnera la valeur à reconstituer par l'amortissement, la valeur restant à amortir.

Cet amortissement sera échelonné sur les années restant à courir jusqu'au terme de la durée normale des éléments considérés.

La circulaire n'a pas prévu une hypothèse délicate. Par suite de la conversion en francs stabilisés, le prix de revient à amortir se trouve réévalué à un chiffre de beaucoup supérieur. S'il reste seulement un petit nombre d'années à courir sur le plan d'amortissement, la valeur restant à amortir chaque année sera très élevée, et pèsera lourdement sur l'entreprise.

Par exemple, un matériel de 200.000 francs, acquis en 1921, est réévalué à 376.000 francs. Le

plan d'amortissement était de dix années, au taux de 10 %. Les amortissements pratiqués de 1921 à 1929 donnent au total 180.000 francs qui, convertis en francs stabilisés, représentent 240.000 francs. Il ne reste plus qu'une année à courir sur le plan d'amortissement. L'entreprise devra-t-elle amortir sur un seul exercice la totalité de la valeur restante à amortir, soit 136.000 francs? La répercussion sur son bilan serait extrêmement grave, et déterminerait dans bien des cas un déficit.

Il semble que, dans ce cas, l'Administration ne pourrait pas s'opposer à une prolongation de la durée de la période d'amortissement si, du moins, l'état du matériel le justifie, et à la répartition de l'amortissement restant sur la période de durée probable du matériel.¹

La circulaire du 25 janvier 1930 limite le champ de l'adaptation des amortissements.

La conversion en francs stabilisés n'aura lieu d'être effectuée, en vue de l'objet traité dans la présente circulaire, que pour les éléments acquis et les amortissements pratiqués antérieurement au 1^{er} janvier 1926. Dès cette date, en effet, la valeur de l'ancien franc n'était plus supérieure à celle du franc stabilité.

Pour des raisons du même ordre, la conversion prévue n'affectera pas non plus les éléments recons-

1. Guérandel, *op. cit.*, p. 63.

titués à l'aide d'indemnités pour dommages de guerre, lorsque le montant de ces indemnités, qui est déjà compris dans la base de l'amortissement, a atteint au moins le coefficient 4,92, par rapport au prix de revient d'avant-guerre des mêmes éléments.

La logique voudrait que les amortissements pratiqués sur les dits éléments avant le 1^{er} janvier 1926 fussent, au contraire, convertis en francs stabilisés. Mais, par mesure de symétrie, on admettra que du moment où les prix de revient ne sont pas réévalués, les amortissements ne le seront pas davantage.

En outre, il va de soi que sont exclus des mesures indiquées les éléments qui ne donnent pas lieu à amortissements, tels les terrains, les sols de construction et les éléments incorporels des fonds de commerce.

Il en est de même pour les installations que les sociétés concessionnaires doivent remettre à l'autorité concédante, à moins qu'elles n'aient à les renouveler en cours de concession.

En définitive, les éléments comportant la réévaluation des prix de revient et des amortissements antérieurs sont ceux qui, régulièrement, doivent faire l'objet d'amortissements industriels, c'est-à-dire les bâtiments, l'outillage, le matériel, le mobilier commercial et les brevets.

L'Administration arrête arbitrairement les réévaluations au 1^{er} janvier 1926. Cette date ne correspond pas, comme elle le prétend, à celle de la stabilisation du franc. Le coefficient de dépréciation, au contraire, a subi des fluctuations considérables au cours de l'année 1926, passant de 5, au 1^{er} janvier, à 6, 7, 8, 9, 10 et même 11 et 12 au mois de juillet, pour tomber à 4,81 au 31 décembre.

Les installations que les sociétés concessionnaires sont tenues de remettre, à l'expiration de leur concession, sans indemnité, à l'autorité concédante, ne sont pas, en principe, admises en amortissement. Mais c'est parce que la circulaire du 31 janvier 1928 autorise la déduction des amortissements financiers de leur capital, actions et obligations. Il semblerait donc que, malgré le silence de la circulaire du 25 janvier 1930 sur ce point, la réévaluation de ces capitaux dût être admise en vue de l'amortissement. La circulaire n'exclut des mesures indiquées que les éléments ne donnant pas lieu à amortissement et, en ce qui concerne les sociétés concessionnaires, que les installations.

Cependant cette interprétation ne peut être admise. D'après une jurisprudence constante de la Cour de cassation, toute augmentation du capital d'une société par voie d'annexion de réserves

implique la distribution de ces réserves et rend exigible l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières sur ces bénéfices distribués. Cette jurisprudence a paru s'opposer, en dehors de toute intervention législative, à la réévaluation, sans taxation à l'impôt cédulaire, du capital des entreprises.

Par le jeu des principes, les sociétés concessionnaires se voient ainsi priver de la faculté de réévaluer leurs amortissements financiers, alors qu'elles ne peuvent, au point de vue fiscal, procéder à des amortissements industriels.

La circulaire ne comprend dans l'application de ses mesures que « les seuls éléments figurant à l'actif de l'entreprise dans le bilan à la date duquel sera effectuée la réévaluation ». Cette formule peu claire semble exclure les éléments déjà entièrement amortis. Le but recherché est, en effet, uniquement de déterminer ce qui reste à amortir.

Cette disposition paraît écarter toute possibilité d'une revision des amortissements pratiqués de 1915 à 1928 sur les éléments aujourd'hui définitivement amortis. Cette revision, bien que logique et équitable, remettrait en cause des exercices clos, et il est douteux que l'Administration en accepte le principe.

Dans un but de simplification, la circulaire du 25 janvier 1930 admet que, pratiquement, la conversion des prix de revient et des amortisse-

ments en francs stabilisés soit faite d'après la valeur moyenne que l'ancien franc a représentée en francs stabilisés, au cours de chacune des années considérées.

Ces valeurs moyennes sont indiquées au tableau ci-après :

Années	Valeur moyenne de l'ancien franc en francs stabilisés
1914 et années antérieures	4.92
1915	4.36
1916	4.29
1917	4.42
1918	4.57
1919	3.49
1920	1.76
1921	1.88
1922	2.07
1923	1.54
1924	1.31
1925	1.20
1926 et années suivantes (pour mémoire)	1.00

La rédaction de la circulaire laisse aux contribuables le choix entre les taux moyens annuels et le taux du mois ou du jour. Ils choisiront d'après leur intérêt, mais sans pouvoir combiner deux taux différents. Par exemple, ils devront adopter un taux de même nature pour tous les exercices, et appliquer à la réévaluation des amortissements le taux, au cours du jour, ou du mois, ou du cours moyen, qu'ils auront choisi pour la réévaluation du prix de revient.

Pour les paiements en monnaie étrangère, la circulaire se réfère au cours du change et à la valeur du franc « à la date du paiement », c'est-à-dire au jour du paiement. Le cours moyen mensuel ou annuel, étant admis en principe pour les autres conversions, paraît applicable aussi pour le calcul du change, mais le contribuable devra, pour le calcul du change et la conversion du franc, utiliser un taux de même nature, taux du jour, du mois ou de l'année.

La circulaire subordonne à diverses conditions le bénéfice de ses dispositions.

Les entreprises devront faire figurer à leur bilan les résultats de la réévaluation de leur actif immobilisé et de leurs amortissements antérieurs.

Si la nouvelle valeur attribuée aux immobilisations est supérieure à celle qui résulterait de l'application des taux indiqués par la circulaire, les amortissements complémentaires seront admis jusqu'à concurrence de cette dernière valeur. Dans le cas contraire, ils ne seront accordés que dans la limite de la nouvelle valeur portée au bilan.

Les entreprises qui entendront adopter les nouvelles bases de l'amortissement devront, en outre, fournir au contrôleur des contributions directes un relevé détaillé des éléments à amortir, avec l'indication de l'époque de l'achat, du prix de revient initial, des amortissements déjà faits, année par année.

Les amortissements calculés sur les nouvelles bases devront être réellement effectués, et figurer aux comptes de profits et pertes, tels qu'ils seront établis pour la fixation des droits des tiers, des associés et des actionnaires.

Autrement dit, le compte de profits et pertes où figurent les nouveaux amortissements ne peut être doublé d'un autre compte, destiné aux tiers et aux actionnaires. Les entreprises ne sauraient avoir sur ce point une comptabilité purement fiscale, doublée d'une comptabilité commerciale.

L'Administration s'est rendu compte que, dans certains cas, la comptabilité des entreprises ne leur permettrait pas de fournir des justifications précises et complètes sur la nature de chaque élément de réévaluation, son prix d'acquisition et les amortissements effectués. La circulaire ne se montre pas trop exigeante, et admet l'éventualité de décomptes globaux.

Le relevé détaillé à fournir au contrôleur devra mentionner les éléments sujets à réévaluation qui existaient à la date de la clôture du bilan auquel se rattachera le relevé.

Celui-ci indiquera la nature de chaque élément et, *si c'est possible*, l'année de son acquisition et son prix de revient, ainsi que les amortissements dont il a été l'objet au cours de chacune des années écoulées et depuis son acquisition. Les données

afférentes aux années 1914 et antérieures pourront être bloquées.

Si les documents comptables permettent de retrouver ces diverses indications, le relevé pourra être présenté sous la forme d'un tableau analogue à celui de l'exemple fictif n° 1, donné par la circulaire.

Au cas où, pour certains éléments, la date et le prix d'acquisition, ainsi que les amortissements individuels, ne pourraient pas être rétablis, les entreprises seraient admises à n'indiquer que le montant global pour lequel ces éléments figurent dans la valeur de l'actif et dans le chiffre des amortissements, et à répartir ensuite ce montant global, d'une manière forfaitaire, entre les différentes années au cours desquelles les acquisitions ont pu être faites et les amortissements pratiqués.

Le relevé se présenterait alors sous la forme indiquée à l'exemple fictif n° 2. Un bloc est fait de tous les éléments amortissables. Les amortissements anciens figurent en un seul chiffre par année. Le résultat, c'est-à-dire la valeur restant à amortir, figure en un chiffre unique, qui comporte donc pêle-mêle bâtiments, outillage, matériel, etc. La difficulté consiste à apprécier le taux nouveau d'amortissement moyen à adopter.

Le même procédé pourra être employé par les entreprises dont la comptabilité n'a été ouverte

que postérieurement à leur création, étant entendu que, dans ce cas, les amortissements à imputer à la période écoulée jusqu'à l'ouverture de la comptabilité seront appréciés d'après les usages normaux des entreprises similaires.

Les agents de l'Administration, au cours de leurs vérifications, demanderont communication de tous documents nécessaires pour justifier l'exactitude au moins approximative des renseignements fournis par les entreprises.

Par la suite, ils contrôleront avec soin les amortissements appliqués aux éléments réévalués, afin de s'assurer que ces amortissements ne dépassent pas la nouvelle valeur restant à amortir, déterminée suivant les dispositions de la circulaire.

La réévaluation des actifs amortissables est simplement facultative pour les entreprises. En dehors d'une disposition législative, une circulaire administrative ne pouvait la rendre obligatoire. Les commerçants et les industriels demeurent libres de réévaluer ou de ne pas le faire. Ils opteront pour le *statu quo* ou pour la réévaluation, suivant que la plus-value que fera normalement ressortir la réévaluation sera ou non retenue comme bénéfice industriel ou commercial imposable. La circulaire du 25 janvier 1930 a dû, en effet, déterminer dans quels cas cette plus-value est imposable. Elle l'a fait en appliquant la doctrine générale de l'Admi-

nistration sur l'imposition des plus-values, comme nous le verrons dans la troisième partie.

§ 7. *Les amortissements financiers*

Avec les amortissements destinés à compenser une dépréciation des éléments de l'actif, il ne faut pas confondre les amortissements financiers, qui consistent dans l'extinction graduelle d'une dette. Par exemple, le remboursement par annuités des capitaux empruntés, notamment par émission d'obligations, bien qu'il porte le nom d'amortissement, n'est que la restitution à des tiers des sommes qui leur appartiennent. Il ne constitue ni une perte, ni un gain, et n'influe pas par lui-même sur les résultats de l'exploitation. L'annuité de remboursement ne doit pas venir, par suite, en déduction du bénéfice, au point de vue de l'assiette de l'impôt, de quelque façon que les écritures comptables en constatent le paiement. S'il est opéré sur le bénéfice annuel un prélèvement destiné à la formation d'une réserve équivalente au capital remboursé, ce prélèvement n'est qu'un emploi partiel du bénéfice, lequel ne se trouve pas diminué par l'affectation qui, en pareil cas, lui est donnée.¹

Mais comme les intérêts des emprunts sont déductibles, la fraction de l'annuité qui correspond à ces intérêts est elle-même déductible.

1. Instr. génér. du 31 janvier 1928, n° 30.

Le terme d'amortissement est aussi appliqué au versement par une société à ses actionnaires d'une somme égale à tout ou partie du montant de leur apport. Dans la généralité des cas, l'opération n'a de commun que le nom avec les amortissements précédemment définis, et n'est, en réalité, qu'une distribution de bénéfices. Elle n'a évidemment aucune répercussion sur la détermination du produit net de l'exercice à la fin duquel elle est effectuée, s'il y est pourvu au moyen de bénéfices mis antérieurement en réserve; mais le bénéfice de l'exercice en cause n'en serait pas davantage affecté, s'il avait été lui-même employé au remboursement des actions ou parts d'intérêts.¹

Ces principes comportent toutefois une exception, à l'égard des sociétés concessionnaires tenues, à l'expiration de leur concession, de remettre sans indemnité à l'autorité concédante toutes leurs installations. Elles ne bénéficient pas de l'actif, bien qu'il provienne des capitaux de leurs actionnaires ou de leurs obligataires. Elles doivent donc, en cours de concession, prélever sur leurs bénéfices les sommes nécessaires pour rembourser les capitaux empruntés et reconstituer le capital apporté. Il y a lieu de déduire des bénéfices les annuités nécessaires à l'amortissement du capital actions et du capital obligations. Pour les obligations, l'an-

1. *Eod. loco.*

nuité est indiquée par le plan d'amortissement dressé au moment de l'émission. Pour les actions, elle est calculée en tenant compte de la durée de la société.¹

Bien entendu, la société concessionnaire n'appliquera pas concurremment un amortissement aux installations établies au moyen des mêmes capitaux, et qui doivent être remises à l'autorité concédante en l'état où elles se trouveront à l'expiration de la concession. Un amortissement industriel ne pourrait se superposer à l'amortissement financier que pour les installations dont le renouvellement devrait être assuré pendant la durée de la concession.²

SECTION II. — LA NONDÉDUCTION DES RÉSERVES

La nature juridique des réserves est beaucoup plus délicate à déterminer que celle des amortissements. Ceux-ci constituent une charge normale, puisqu'ils ont pour but de conserver intacte la substance de la chose, et sont conformes à l'aménagement par le propriétaire du fonds. Doit-on, au contraire, déduire du bénéfice du fonds de commerce, à titre de charge normale, les sommes mi-

1. Instr. génér. du 31 janvier 1928, n° 31.

2. Instr. génér., *ibid.*

ses en réserve? L'usufruitier d'un fonds de commerce, pour reprendre notre hypothèse, est-il tenu de prélever une portion des bénéfices de l'entreprise pour constituer une réserve ?

§ 1. *Caractère juridique des réserves*

Si l'on applique l'idée d'aménagement, caractéristique de la notion du fruit, il faut admettre l'affirmative : l'usufruitier est tenu de gérer le bien comme le ferait le propriétaire lui-même. Les commerçants prudents ont l'habitude de distraire des bénéfices réalisés une somme qu'ils affectent à un fonds de réserve destiné à parer aux événements imprévus. Pour déterminer la mesure où les réserves doivent être pratiquées, il y a lieu, semble-t-il, de se référer uniquement aux habitudes du propriétaire, à l'aménagement qu'il a donné aux produits de son exploitation, ou, plus largement, aux usages de la profession.

On ne dispose pas ici, en effet, d'un critérium précis, comme celui de la conservation de la substance, appliqué quand il s'agit d'amortissements. L'amortissement a pour but de compenser une perte consommée; la réserve sert à garantir l'entreprise d'une perte éventuelle, soit probable, soit simplement possible. L'idée de conservation de la substance n'apparaît pas dans la notion de réserve. Enfin l'amortissement repose sur un phénomène

naturel de dépréciation et le jeu du plan d'amortissement forfaitaire lui donne le caractère de périodicité. La réserve, au contraire, dépend de la libre volonté de l'exploitant; son existence, son montant, sont subordonnés à l'esprit de prudence plus ou moins développé du chef d'entreprise. Deux des traits essentiels de la notion du fruit net font ainsi défaut à la réserve, et sa constitution ne paraît pas répondre à l'idée d'une charge normale du fruit, du bénéfice.

Cependant peut-être convient-il d'apporter des nuances à cette affirmation trop absolue, et de distinguer suivant la nature et le but des réserves.

A) LA RÉSERVE LÉGALE.

Dans les sociétés anonymes, l'article 36 de la loi du 24 juillet 1867 impose un prélèvement d'un vingtième du bénéfice net, et l'affectation de ce prélèvement à la réserve légale. L'alimentation du fonds de réserve légale cesse d'être obligatoire, lorsqu'il atteint le dixième du capital social.

La loi du 7 mars 1925, article 33, a étendu aux sociétés à responsabilité limitée l'obligation de la réserve légale, suivant les mêmes règles.

Dans les sociétés anonymes d'assurances à primes, et dans les sociétés d'assurances sur la vie, le prélèvement est porté à 20 % du bénéfice net, et il ne cesse d'être obligatoire que lorsque le fonds de réserve est égal au cinquième du capital. (Décret

du 22 janvier 1868, art. 4 et loi du 17 mars 1905, article 5.)

Le caractère obligatoire de la réserve légale lui confère la périodicité, l'un des caractères de la charge normale du fruit. De plus, elle est intangible; elle ne peut être distribuée aux actionnaires, sous forme de dividendes ou autrement. Cela suffit pour lui enlever la qualité de bénéfice, car le propre d'un bénéfice est d'être, sinon distribué, du moins éventuellement distribuable, comme le sont toutes les autres réserves, en vertu d'une décision de l'assemblée ordinaire (réserves facultatives) ou de l'assemblée extraordinaire (réserves statutaires). C'est la loi même qui s'oppose à toute distribution de la réserve légale. On peut la considérer comme une valeur supplémentaire venant s'ajouter au passif, au capital, immuable aussi, pour augmenter le gage des créanciers.¹

B). LES AUTRES RÉSERVES.

En dehors de la réserve légale, propre aux sociétés anonymes et aux sociétés à responsabilité limitée, les statuts d'une société d'une forme quelconque peuvent fixer une proportion minima du bénéfice annuel, qui ne pourra être distribuée, et sera prélevée pour constituer une réserve. La réserve statutaire est, par son caractère obligatoire, périodique; mais elle ne participe pas à l'immutabilité de la ré-

1. Thaller et Percerou, *op. cit.*, p. 430.

serve légale. Une assemblée extraordinaire peut modifier la clause des statuts concernant la réserve statutaire, en modifier le pourcentage, la supprimer, en autoriser la distribution aux actionnaires, dans le courant de la vie de la société.

L'idée d'aménagement ne suffit pas, nous l'avons vu, à transformer la nature juridique d'un bénéfice. Prélever une part du bénéfice pour parer aux risques éventuels de la production, ou pour augmenter la puissance productive d'une entreprise, c'est une conduite qui montre une sage prévoyance, et qui favorise l'ensemble de l'économie nationale. Pour supporter avec succès la concurrence et réduire leur prix de revient, les sociétés ont besoin non seulement de maintenir, mais d'accroître le champ de leur activité, leurs moyens de production.

Mais ces avantages d'ordre commercial et économique ne suffisent pas à modifier la nature juridique des réserves. Elles demeurent une portion des bénéfices, distraite de la distribution par la volonté des fondateurs ou des assemblées. Leur maintien dans l'entreprise n'empêche pas qu'elles ne soient des bénéfices réalisés.

Ce caractère est plus apparent encore dans les réserves facultatives, déterminées arbitrairement chaque année par les dirigeants de l'entreprise, suivant l'importance des bénéfices, et les besoins ou les possibilités de développement de l'affaire.

« Cette réserve facultative, à la différence de la réserve légale, ne suit pas la condition légale du capital. Sa conservation n'est pas due aux créanciers sociaux. Au cas où elle paraîtrait superflue, une nouvelle assemblée générale pourra, sans publicité, en décider la distribution en argent entre les actionnaires. L'empreinte bénéficiaire que ces valeurs avaient à l'origine ne s'est pas effacée. On peut les employer à constituer un dividende ».¹

Enfin la constitution de réserves peut avoir pour but, non pas même de parer à des risques, ou de développer les affaires sociales, mais de frustrer les ayants droit aux bénéfices, ou le fisc. Les sociétés procèdent alors à des réserves occultes, par la dissimulation ou l'évaluation trop faible d'éléments de leur actif, par des amortissements exagérés. Dans ce cas, la réserve sert uniquement à dissimuler une partie des bénéfices, et la rectification des écritures doit la réintégrer dans le bénéfice réel.

Un industriel ou un commerçant qui exploite une entreprise individuelle peut décider de laisser dans l'affaire, sous forme d'augmentation du fonds de roulement, d'achat de matériel, etc., une partie des bénéfices qu'il a réalisés sur l'exercice. Il y a dans cette affectation une véritable réserve. Comme il n'y a pas ici de personne morale distincte de celle des associés, cette réserve demeure à la

1. Thaller et Percerou, *op. cit.*, p. 430.

disposition constante de l'entrepreneur, sauf en cas d'immobilisation de fait. Mais cette réserve est de même nature que les réserves des sociétés. Ce rapprochement suffit à montrer que les réserves sociales sont bien des bénéfices, comme la réserve individuelle, qui a incontestablement ce caractère.

§ 2. *Application générale de la nondéduction des réserves.*

L'article 4 de la loi du 31 juillet 1917 ne mentionne pas les réserves, comme il le fait pour les amortissements, parmi les charges dont il autorise la déduction pour le calcul du bénéfice net imposable. D'après les principes généraux que nous avons dégagés, il y a lieu de considérer les réserves, quelles qu'elles soient, à l'exception de la réserve légale comme faisant partie des bénéfices. La loi du 31 juillet 1917 établit l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux réalisés : peu importe qu'ils soient ou non distribués, et peu importe leur affectation à des fins sociales. Cet emploi dans l'affaire ne change pas leur nature juridique de bénéfices et ne peut être considéré comme une charge normale de l'entreprise, à déduire pour obtenir le bénéfice net. Seule, la réserve légale, en raison de son caractère obligatoire et de son indisponibilité pendant toute la durée de

la société, rentre dans la notion de charge normale ce qui autorise à la défalquer du bénéfice imposable.

A) LA RÉSERVE LÉGALE.

L'Administration ne fait pas cette distinction. Elle incorpore au bénéfice toutes les réserves, y compris la réserve légale des sociétés anonymes et des sociétés à responsabilité limitée. Doivent aussi être réintégrées dans les bénéfices imposables les réserves imposées aux sociétés d'assurances à primes et aux sociétés d'assurances sur la vie.¹

L'imposition à la cédule des bénéfices commerciaux de la réserve légale suscite de vives critiques dans la doctrine.² La réserve légale a incontestablement, nous l'avons vu, le caractère d'une charge sociale normale. L'Administration montre ici une rigueur excessive. En effet, l'article 3 de la loi du 1^{er} juillet 1926 autorisait expressément la déduction de la réserve légale pour le calcul du produit net imposable à la contribution extraordinaire sur les bénéfices de guerre. Or cette contribution était un impôt de circonstance, frappant des bénéfices exceptionnels, dus à des conjonctures

1. Instr. génér. du 13 janvier 1928, n° 40. Pour la réserve légale des sociétés anonymes, voir en outre : Rép. Q. E., Chambre, Giraud, 23 juin 1922; Macarez, 20 décembre 1922, n° 15972; Cons. Préf. Seine, 11 juin 1921, *Gaz. du Pal.*, 1921.2.244; Cons. d'Etat, 10 mars 1923 (Lebon chr., p. 245); 27 juillet 1923 (Lebon chr., p. 633).

2. Besson, *Traité pratique des impôts cédulaires et de l'impôt général sur le revenu*, p. 248.

particulières. L'impôt annuel sur les bénéfices normaux du commerce et de l'industrie ne saurait être plus rigoureux. Le silence de la loi du 31 juillet 1917 ne peut pas être invoqué comme argument *a contrario* : la nature juridique de la réserve légale suffit, en l'absence d'un texte légal exprès, pour en autoriser la déduction du bénéfice imposable.

B) LES AUTRES RÉSERVES.

La réintégration dans le bénéfice de toutes les autres réserves mérite au contraire d'être approuvée, en raison de la nature juridique que nous leur avons reconnue. Bien que non immédiatement disponibles, les versements aux réserves, sous quelque dénomination qu'ils soient présentés, n'en demeurent pas moins des bénéfices réalisés au cours de l'exercice, et doivent rester incorporés dans le bénéfice imposable¹.

L'Administration applique l'imposition à toutes les réserves, qu'il s'agisse de sociétés de personnes² ou de sociétés de capitaux³, de réserves statutaires ou non⁴, de réserves avec ou sans affectation spéciale.

Par exemple, s'il est opéré sur le bénéfice annuel un prélèvement destiné à la formation d'une

1. Instr. génér. du 31 janvier 1928, n° 40.

2. Rép. Q. E., Chambre, Falcoz, 1^{er} décembre 1924, n° 1728.

3. Rép. Q. E., Chambre, J. Maillard, 18 novembre 1921, n° 10947; Roques, 27 janvier 1922, n° 12105.

4. Cons. d'Etat, 16 janvier 1920 (Lebon, p. 37); 26 novembre 1920 (Lebon, p. 995); 11 mars 1921 (Lebon, p. 278); 6 mai 1921 (Lebon, p. 437).

réserve équivalente au capital remboursé, ce prélèvement n'est qu'un emploi partiel du bénéfice.¹

Les associés en nom collectif, les commandités, dans les sociétés en commandite simple, doivent être imposés personnellement pour la part qui leur revient dans les réserves. Dans les sociétés en commandite par actions, la part des gérants dans l'ensemble des réserves est, comme l'ensemble des réserves, imposable à l'impôt sur les bénéfices commerciaux au nom de la société. Il en est de même pour la part des réserves qui revient aux commanditaires, dans la société en commandite, simple ou par actions.

Doivent être comprises dans le montant du bénéfice imposable : les réserves de prévoyance en prévision d'années déficitaires², en vertu de décisions de la Commission supérieure des bénéfices de guerre, qu'il y a lieu d'étendre à l'impôt cédulaire sur les bénéfices commerciaux, par identité de motifs; les réserves destinées à parer à la fluctuation des cours des marchandises³; à la hausse du prix du matériel à renouveler⁴; à la reconstitution des stocks⁵; à des travaux de réparation ou réfection⁶.

1. Instr. génér. du 30 mars 1918, n° 40.

2. Rép. Q. E., Chambre, J. Maillard, 18 novembre 1921, n° 10947.

3. Commiss. supér. des bénéfices de guerre, 23 novembre 1917, n° 105; 26 juillet 1918, n° 334; 31 janvier 1919, n° 343.

4. Commiss. supér. des bénéf. de guerre, 27 septembre 1918, n° 350.

5. *Ibid.*, 28 juin 1918, n° 332; 27 juin 1919, n° 624.

6. *Ibid.*, 7 septembre 1917, n° 178; 5 octobre 1917, n° 221.

Quant aux fonds de prévoyance destinés à faire face à des allocations au personnel, ils sont imposables, à défaut d'engagement de la part de l'exploitant, et déductibles, si les versements sont obligatoires.¹

Il ne faut pas confondre avec les véritables réserves certaines dettes d'une société envers des tiers, bien qu'en pratique, on les qualifie de réserves. C'était le cas notamment des réserves mathématiques des sociétés d'assurances, mais elles sont aujourd'hui imposables, en vertu de l'article 82 de la loi du 13 juillet 1925.

§ 3. *Les intérêts et revenus des réserves*

Les intérêts et revenus des réserves sont déjà atteints par l'impôt foncier, si ces réserves sont employées en immeubles ou en outillage fixe, par l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières, si elles sont placées en titres de Bourse. En vertu du principe suivant lequel un même revenu ne peut être frappé par deux impôts cédulaires, ces intérêts et revenus ne doivent pas s'ajouter au bénéfice imposable à la cédule des bénéfices industriels et commerciaux. C'est l'application d'une règle générale, qui s'étend à tous les revenus des éléments de l'actif des entreprises déjà atteints par un autre impôt cédulaire.

1. *Ibid.*, 11 mai 1917, n° 140; 28 juin 1918, n° 304.

Aux termes de l'article 2, § 3, de la loi du 13 juillet 1925, la valeur locative à déduire pour les immeubles est celle retenue comme base de la contribution foncière.

L'article 2, § 2 de la même loi n'autorise la déduction des revenus des valeurs et capitaux mobiliers de l'actif qu'après imputation de la quote-part des frais et charges afférente à ces revenus, forfaitairement calculée en appliquant au chiffre global des frais et charges de l'exercice la proportion constatée entre le montant des revenus mobiliers et celui des produits bruts de l'exercice ¹.

L'article 82, alinéa 2 de la même loi a dérogé au principe de la déduction des revenus des biens appartenant aux entreprises d'assurances, de réassurances, de capitalisation et d'épargne. La dérogation s'applique notamment aux revenus de leurs réserves, mathématiques ou autres ; ils s'incorporent au bénéfice passible de l'impôt sur les bénéfices commerciaux, quoique frappés déjà dans une autre cédule.

§ 4. *Les provisions*

Les provisions constituent des prélèvements intermédiaires entre les amortissements et les réserves. Elles visent des pertes probables, c'est-à-dire

1. Cf. l'n tr. gén. du 31 janvier 1928, art. 44.

non certaines, comme l'amortissement, mais plus qu'éventuelles, à la différence des réserves. L'Administration admet le principe de leur déduction, mais se reconnaît d'un droit d'investigation sur les écritures qui confère en fait à ses agents toute liberté d'appréciation. En prévision d'une perte, qui ne s'est pas encore produite et qui, dès lors, n'est pas susceptible de motiver un amortissement, mais que des événements en cours permettent de tenir pour probable, une fraction correspondante du bénéfice accusé par les résultats d'un exercice peut, à raison de son caractère conditionnel et aléatoire, être isolée à titre de provision. Etant entendu que les provisions de l'espèce, telles que des provisions pour créances litigieuses, n'ont pas trait à des pertes seulement éventuelles, auquel cas elles ne seraient que des réserves déguisées, et pourvu que leur objet soit nettement précisé, il y a lieu d'admettre qu'elles peuvent ne pas figurer dans le montant du bénéfice imposable de l'exercice. Elles rentreront d'ailleurs dans celui d'un exercice ultérieur, si la perte en prévision de laquelle elles ont été constituées ne s'est pas produite¹.

Un industriel locataire d'une usine et de son outillage doit être admis à distraire de ses bénéfices la somme nécessaire à la constitution d'une

1. Instr. génér. du 31 janvier 1928, n° 41.

provision destinée au paiement de l'indemnité stipulée au bail pour détériorations. Si le montant de la provision excède l'indemnité effectivement due, l'excédent devra être retenu parmi les éléments du bénéfice imposable de l'exercice de fin de bail.¹

D'après une décision de la Commission supérieure des bénéfices de guerre, la provision prévue pour compenser une perte au change se rapporte à une perte éventuelle et n'est pas déductible.

Lorsqu'il a été fait état dans la comptabilité de la dépréciation subie par certaines créances, il y a lieu de faire rentrer celles-ci en recettes dans l'année où elles sont recouvrées. La somme recouvrée ne peut être reportée à l'exercice où la provision a été constituée.³

1. Rép. Q. E., Chambre, Ch. Bertrand, 31 mars 1925, n° 3813.

2. Commiss. supér. des bénéf. de guerre, 3 juin 1924.

3. Rép. Q. E., Chambre, Régis, 4 novembre 1924, n° 1156; Sénat, Lisbonne, 13 janvier 1925, n° 6662.

TROISIEME PARTIE

La notion commerciale du bénéfice et la notion fiscale du bénéfice imposable

CHAPITRE PREMIER

LA NOTION COMMERCIALE DU BENEFICE

Dans les chapitres précédents, nous avons analysé le bénéfice industriel et commercial sous son aspect économique de profit et sous son aspect juridique de fruit. Nous avons pu, en exposant la pratique fiscale, constater jusqu'ici que, sous quelques réserves, l'Administration des contributions directes imposait le bénéfice à la cédule industrielle et commerciale d'une manière conforme à sa nature économique et juridique. Dans le présent chapitre, nous nous proposons de confronter la notion commerciale du bénéfice avec la notion fiscale du bénéfice imposable. Ce rapprochement nous permettra de mettre en relief la rigueur de la doctrine administrative, qui frappe indifféremment de l'impôt des éléments du revenu et du capital, en ma-

nifestant une si âpre fiscalité que, sous la pression des milieux intéressés, elle a dû abandonner certains points de sa doctrine.

SECTION I. — INTÉRÊTS DE LA NOTION DU BÉNÉFICE

Le Code de commerce ne donne pas la définition du bénéfice d'une entreprise. Lorsque le petit commerçant ou l'artisan travaillait avec ses capitaux personnels, aidé de sa famille et de quelques subalternes, il n'avait qu'une comptabilité rudimentaire, parfois même inexistante. Ses dépenses domestiques et ses dépenses professionnelles étaient payées par la même caisse, qui percevait les recettes de la profession et les revenus personnels. L'exploitant appréciait sa situation tout simplement en comparant ses recettes et ses dépenses.

La notion du bénéfice ne s'est évidemment pas modifiée quant au fond, lorsque les éléments concourant à la production sont devenus plus complexes, et ont amené le législateur à prescrire aux commerçants la tenue de livres. Encore la séparation du bénéfice professionnel et du revenu du ménage n'est-elle pas complète. Les dépenses du ménage doivent être relatées en bloc, mais par mois, sur le livre-journal. Il est, nous l'avons vu, dans les habitudes du commerçant de s'attribuer

un traitement fixe, en vue de pourvoir à sa vie courante et à celle de sa famille. Ce traitement est passé dans les frais généraux. Cette pratique montre bien le caractère de revenu du bénéfice industriel et commercial; l'entrepreneur fixe approximativement, d'après son gain probable, la somme que son ménage pourra dépenser.

En dehors du point de vue fiscal, apparu tout récemment, et de l'hypothèse d'un usufruit portant sur un fonds de commerce, il n'y a pas grand intérêt à préciser la notion du bénéfice dans l'entreprise individuelle. L'exploitant, n'ayant à partager avec personne, est libre d'envisager les résultats de son affaire comme un revenu qu'il dépensera, ou comme un capital qu'il y réinvestit. Il évalue comme il l'entend les éléments de son bilan susceptibles d'appréciation un peu arbitraire, procède aux amortissements qui lui conviennent, constitue des réserves à son gré, et, si quelque imprudence dans ses écritures peut le conduire à la faillite, personne n'est en droit de lui reprocher un excès de prudence.

L'entrepreneur individuel est donc indifférent à ce qu'un bénéfice se produise en revenu ou en capital, pourvu qu'il soit le plus élevé possible. La notion de bénéfice prend, au contraire, toute sa valeur dans les sociétés commerciales, surtout dans les sociétés par actions, où des ayants droit nombreux participent à la distribution des bénéfices,

avec des intérêts souvent opposés. Dans une commandite simple ou par actions, l'intérêt des commandités, tenus personnellement et solidairement sur tout leur patrimoine de toutes les dettes sociales, se confond avec l'intérêt de la société, et ils sont enclins à procéder avec prudence, à faire des amortissements rapides, à constituer des réserves importantes. Les commanditaires, responsables seulement sur leur apport, sont tentés de préférer à une politique prévoyante des dividendes plus élevés.

Dans les sociétés anonymes, les administrateurs, sans être indéfiniment responsables, ont un intérêt parallèle à celui de l'entreprise, car ils sont civilement et pénalement responsables; leur part de bénéfices étant importante, ils sont incités à conduire la gestion avec prudence et hardiesse, à pratiquer de larges amortissements, à constituer d'importantes réserves, pour étendre le champ d'action de la société, à les consolider, en les faisant incorporer au capital social. Ils le feront d'autant plus volontiers que souvent leurs tantièmes sont passés en frais généraux, c'est-à-dire calculés sur le bénéfice avant prélèvement des réserves. En sens inverse, étant révocables essentiellement, d'après la jurisprudence, ils peuvent être tentés de faire les plus larges distributions de bénéfices, qui seront peut-être sans lendemain

pour eux. Ou bien, si la situation de l'affaire est mauvaise, ils la dissimulent souvent en gonflant les postes de l'actif, en atténuant ceux du passif, pour faire apparaître à l'assemblée des actionnaires des dividendes purement fictifs.

Les actionnaires, ignorants pour la plupart des affaires sociales, s'en remettent aux administrateurs du soin de les diriger. Mais responsables seulement sur leur apport, ils sont tentés de sacrifier l'avenir au présent, et d'exiger des distributions exagérées de dividendes, supérieures aux résultats effectifs de l'exercice, de protester contre les amortissements ou les réserves, franches ou occultes, et de compromettre le développement, la sécurité même de l'affaire, en réclamant la distribution des réserves.

Enfin la contradiction d'intérêts éclate surtout entre les associés et les porteurs de parts de fondateurs. Ceux-ci prélèvent une part souvent importante des bénéfices, sans avoir fait aucun apport, sans posséder aucun droit sur le capital initial ou sur ses plus-values. Ils demandent la répartition immédiate la plus forte possible, sans se préoccuper de l'accroissement de l'actif social. Cette opposition d'intérêts conduit fréquemment les sociétés à racheter les parts de fondateurs, notamment à l'occasion d'une augmentation du capital : les porteurs de parts profiteraient, en

effet, de l'accroissement de bénéfices résultant du développement des affaires dû à l'accroissement du capital, sans y avoir participé.

On aperçoit déjà, par ces considérations, combien peut être élastique, dans une entreprise commerciale, la notion du bénéfice réalisé et destiné à être distribué. Nous insisterons plus loin sur cette idée.

SECTION II. — ECRITURES D'OU SE DÉGAGE LE BÉNÉFICE ET CARACTÈRE DU BÉNÉFICE.

Le montant et l'emploi des bénéfices se dégagent des écritures de l'entreprise.

§ 1. *L'inventaire et le bilan.*

Le Code de commerce impose à tout commerçant l'obligation de faire au moins une fois par an un inventaire, dont le bilan est résumé. L'inventaire décrit et évalue tous les éléments actifs et passifs de l'entreprise; à l'actif : immeubles, outillage, matériel, matières premières, marchandises, valeurs mobilières, effets à recevoir, créances, disponibilités en caisse ou en banque. Au passif : capital, effets à payer, dettes exigibles ou non exigibles.

L'évaluation des éléments de l'inventaire est une opération délicate. Certains éléments sont

douteux dans leur existence même, par exemple les créances litigieuses, les dettes résultant de cautionnements ou d'avals; d'autres, dans leur montant, telles les créances sur des débiteurs de solvabilité douteuse. Même pour les autres éléments, c'est la valeur actuelle qui doit être inscrite dans l'inventaire, mais cette valeur est relative, et peut être sensiblement différente, suivant qu'on retient la valeur de remplacement, la valeur d'usage ou la valeur sur le marché. En pratique, on estime les constructions et le matériel au prix de revient, avec une déduction forfaitaire pour l'amortissement; les marchandises et les titres de portefeuille, au cours déprécié, s'il y a baisse, au prix de revient, s'il y a hausse, car la hausse ne répond pas à un bénéfice certain, tant que la marchandise ou les titres ne sont pas vendus.¹

Le bilan, résumé de l'inventaire, est le tableau en deux colonnes, par actif et par passif, de ce que le commerçant possède et de ce qu'il doit, avec balance. Dans la notion commerciale et comptable, le bénéfice de l'entreprise est l'excédent de l'actif sur le passif. La balance entre l'actif et le passif, si l'un est supérieur à l'autre, s'établit par l'inscription au bilan du solde du compte profits et pertes.

1. Cass. crim., 23 juin 1883, S. 1883.1.428.

§ 2. *Le compte profits et pertes.*

Le compte profits et pertes est un compte d'ordre et un compte, non de valeurs, mais de résultats. On le met en œuvre chaque fois qu'il y a lieu de créditer ou de débiter un premier compte, sans qu'on puisse faire l'écriture inverse sur un second. Une inscription à ce compte ne prouve pas en soi l'existence d'une perte ou d'un profit, mais cet ensemble de frais ou de recettes sans contre-valeur apparente influera sur le chiffre des bénéfices. D'autre part, avant la clôture annuelle des comptes, les moins-values de marchandises subies au cours de l'exercice donneront lieu à un article du compte profits et pertes, qui répond alors à une perte véritable. Enfin le solde du compte dira vraiment combien le commerçant ou l'industriel a gagné ou perdu.

Le compte profits et pertes, en effet, comble l'écart au bilan entre l'actif et le passif. Par une fiction de comptabilité, la maison est redevable du capital engagé. Les autres comptes devront concourir à le représenter. Le solde du compte profits et pertes rétablit la balance, en cas de différence. Selon que le solde de ce compte figure à l'actif ou au passif, il y a perte ou bénéfice. S'il

1. Thaller et Percerou, *op. cit.*, p. 156 et suiv.

s'inscrit à l'actif, c'est la preuve que les autres comptes ne suffisent pas à reconstituer le capital engagé : il y a perte. S'il figure au passif, cela prouve que tous les comptes réunis dépassent le capital et laissent un excédent : c'est le bénéfice.

En résumé, d'après les usages de la comptabilité commerciale, le bénéfice, dégagé de l'inventaire et inscrit au bilan, est l'excédent de l'actif sur le passif. Théoriquement, nous l'avons vu, les résultats de l'entreprise ne sont connus qu'à sa liquidation. Ils se déterminent alors par l'excédent des valeurs existantes sur le capital initial. L'inventaire et le bilan annuels constituent une liquidation provisoire de l'entreprise, comparant les valeurs déjà obtenues avec le capital engagé et tenant compte, avec l'amortissement, des dépréciations déjà réalisées.

Le bénéfice, au point de vue comptable et commercial, est donc l'excédent des valeurs actives sur les valeurs passives, c'est-à-dire la différence entre des éléments appréciés en capital.

§ 3. *Le compte d'exploitation*

A cette notion du bénéfice d'après le bilan s'oppose la notion du bénéfice d'exploitation. C'est la différence entre les recettes et les charges de l'exploitation pendant l'exercice précédent, c'est-à-dire la différence entre le chiffre d'affaires, aug-

menté des recettes accessoires, et les dépenses professionnelles.

Ces dépenses, qui s'opposent aux dépenses personnelles de l'exploitant, comprennent les divers éléments du prix de revient : prix d'achat des matières premières ou des marchandises, salaires et traitements du personnel, amortissements, entretien du matériel, frais généraux (loyers, assurances, impôts, etc.). D'après la jurisprudence, ces recettes et dépenses doivent être prises en considération et passées en comptabilité, dès qu'elles sont acquises définitivement. Le fait matériel du paiement n'est pas exigé. Cependant un compte « débiteurs douteux » doit être inscrit au passif, en contre-partie des créances dont le recouvrement n'est pas certain, et il doit être amorti le plus rapidement possible, lorsque la perte est devenue certaine.

CHAPITRE II

LE BILAN COMMERCIAL ET LE BILAN FISCAL

Quel bénéfice doit être retenu pour l'assiette de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux ? La question est d'une extrême importance. Si l'on adopte l'imposition d'après le bilan, tout excédent net sur le capital initial (ou sur l'actif existant au début de l'exercice) sera frappé par l'impôt, y compris les plus-values constatées, ou réalisées, sur des éléments de l'actif. Si l'on retient le système du bénéfice d'exploitation, l'impôt atteindra seulement l'excédent du chiffre d'affaires sur le prix de revient.

Avant de dégager le système qui nous paraît ressortir de l'esprit de la loi, et d'exposer les solutions de l'Administration, il convient de présenter une observation importante et d'apporter quelques réserves à l'opposition si tranchée que les auteurs font entre les deux systèmes. La thèse fiscale du bilan, telle qu'on la présente pour l'adopter ou la repousser, ne retient pas le bénéfice tel qu'il ressort en écritures du bilan des entreprises. Elle

apporte à ces écritures des corrections importantes. Elle discute, par exemple, le taux des amortissements, l'évaluation des éléments de l'actif ou du passif, l'existence même des valeurs actives omises, ou des valeurs passives inscrites au bilan; elle incorpore au bénéfice imposable des éléments portés en frais généraux : intérêts des capitaux engagés, rémunération de l'exploitant, tantièmes, et enfin les réserves.

Par suite de ces corrections, l'Administration retient un bénéfice qui n'est pas celui du bilan. Ce n'est pas le solde du bilan qu'elle frappe; c'est un chiffre obtenu après avoir torturé les chiffres du bilan.

L'opposition ainsi créée entre le bénéfice commercial, dégagé du bilan, et le bénéfice imposable, dégagé du bilan rectifié, mérite d'être soulignée. Elle conduit, en effet, à de graves conséquences.

Elle tend à introduire dans le calcul du bénéfice imposable beaucoup d'arbitraire. Sans doute, des corrections aux écritures peuvent se justifier par la nécessité de reconstituer le bénéfice effectivement réalisé, dissimulé derrière des écritures inexactement passées, de bonne ou de mauvaise foi. Mais en l'absence de règles précises posées par la loi, sur quels principes s'appuiera l'Administration pour opérer ces rectifications ? N'est-il pas à redouter que l'esprit de fiscalité

ne dicte ses solutions, à la place d'une théorie difficile à construire ? Les commerçants et les industriels supportent mal ces remaniements opérés dans leur comptabilité par l'Administration fiscale.

SECTION I. — LE BILAN COMMERCIAL DÉGAGE UN REVENU

Leur hostilité tient surtout à ce qu'ils ne comprennent pas ce rôle de redresseurs d'écritures joué par les agents de l'assiette. En effet, dans l'esprit des exploitants même de bonne foi (les fraudes étant réservées), ces rectifications faussent complètement la notion commerciale du bénéfice. C'est là la seconde et la plus grave conséquence de l'opposition entre le bilan commercial et le bilan fiscal. Elle fait apparaître une notion nouvelle du bénéfice et du bilan, absolument étrangère à l'idée que le commerçant se fait de son bénéfice. Sans doute, le bilan, dans la pratique comptable, accuse un enrichissement ou une perte d'actif, c'est-à-dire de capital. Donc, si l'on adopte la thèse du bilan, l'impôt frappera les plus-values en capital ressortant du bilan, et même les plus-values non réalisées, mais simplement constatées en écritures. Mais en fait, la pratique du bilan vient rectifier cette notion du bénéfice, enrichissement en capital. Dans l'esprit du commerçant, le bénéfice, nous l'avons vu, apparaît comme un

fruit périodique, un revenu annuel. Les plus-values, les rentrées exceptionnelles en capital, ne sont pas à ses yeux des bénéfices, des revenus destinés à être consommés. Ce qui le montre, c'est qu'il les met de côté, pour les remployer dans l'affaire, ou les placer comme capitaux. Ce qui le montre encore, ce sont précisément tous les jeux d'écritures qui viennent rectifier le bénéfice-capital. Il crée des réserves, pour contrebalancer au passif les plus-values; il pratique de larges amortissements; il sous-évalue les éléments de l'actif; il y fait figurer pour une valeur dérisoire des immeubles, des usines, des machines encore en fonctionnement. Les sociétés prospères remboursent leur capital-actions, et continuent à le faire figurer à leur passif; elles constituent des réserves considérables, et les consolident en les incorporant à leur capital par une augmentation de capital.

Ainsi la comptabilité commerciale contient-elle implicitement la distinction du capital et du revenu. Dans sa forme extérieure, le bénéfice qui se dégage du bilan semble être un enrichissement en capital; mais les écritures corrigent ce que cette notion, issue d'une forme externe, a d'excessif aux yeux du commerçant et tendent, dans une entreprise prudemment conduite, à ramener le bénéfice à la notion de bon sens de revenu, en capitalisant tout ce qui, dans l'enrichissement constaté, la dépasse.

SECTION II. — LA NOTION DU STOCK-OUTIL

La distinction du capital et du bénéfice est si conforme à la nature des choses, et les commerçants et industriels ont si bien le sentiment de sa nécessité, qu'ils l'ont récemment dégagée dans une matière où elle était contestée. Les économistes ne sont pas d'accord sur la nature économique des stocks. Rossi, puis Malthus, ont prétendu réserver le nom de capitaux aux objets directement consacrés à la production (outillage, machines, etc.), et refusent ce caractère aux matières premières et aux denrées, qu'ils appellent stocks. J.-B. Say, au contraire, entend par capital « toute accumulation de valeur soustraite à la consommation improductive ». A la suite de Stuart Mill¹, les économistes contemporains² rangent les stocks industriels et commerciaux au nombre des capitaux de production, en distinguant, parmi les stocks mondiaux d'approvisionnements et de denrées, ceux qui ont un emploi productif de ceux qui sont destinés à une consommation improductive.

Les théoriciens de la comptabilité ont dégagé récemment la notion de stock-outil, défini comme

1. Stuart Mill, *Principes d'économie politique*, livre I, chap. IV, § 1.

2. Colson, *Cours d'économie politique*, t. I, p. 19; Perreau, *Cours d'économie politique*, t. I, p. 101.

« la portion du stock minimum permanent jugé indispensable à l'alimentation des métiers et à la marche de l'entreprise en vertu de l'assimilation de ce stock à l'outillage lui-même ».¹

A côté des approvisionnements de caractère spéculatif, on estime qu'il existe un stock immuable, en quantité irréductible, minimum, indispensable à la marche même de l'entreprise. Il comprend tous les produits en fabrication; puis une partie des matières premières, sensiblement égale à la quantité consommée par l'entreprise pendant le temps de livraison et lui permettant de fonctionner pendant cet intervalle; enfin une partie des produits achevés, égale au débit moyen de l'entreprise, multiplié par le temps moyen qui s'écoule entre l'achèvement et la vente des produits.

On objecte à l'assimilation du stock aux immeubles et à l'outillage servant à la production que les marchandises en stock ne sont pas immobilisées, mais sont destinées à être vendues. Mais le stock-outil sert de moyen de production. Il n'est pas destiné à être vendu, car, en principe, et en fait, l'industriel qui le vendrait appauvrirait son entreprise. Le stock-outil doit se renouveler et rester identique à lui-même, soit en dimensions, soit en poids, soit en quantité, et non point en valeur.

1. Cf. Bayart, *Les effets de l'inflation au point de vue fiscal*.

En somme, nous voyons intervenir ici l'idée de conservation de la substance, dégagée en matière d'usufruit et étendue, par la notion de subrogation réelle, comme nous l'avons marqué, à propos du quasi usufruit et des indemnités de remplacement de la chose, à des choses consommables, comme à des choses détruites ou vendues.

La théorie du stock-outil conduit à une conséquence importante. Le stock-outil devant rester constant, la différence qui peut apparaître dans la valeur du stock au début et à la fin d'un exercice ne doit pas être considérée comme un bénéfice, puisque jamais la plus-value ne sera réalisée.

C'est l'industrie métallurgique qui a été amenée la première à dégager la notion de stock-outil : en raison des fluctuations fréquentes des cours, les chefs d'entreprises de cette branche d'industrie ont pris l'habitude d'estimer leurs stocks, soit d'après la moyenne des cours de plusieurs années, soit au prix de revient initial.

Après une vive discussion, le Parlement a admis et généralisé la notion de stock-outil en matière de dommages de guerre. La loi du 17 avril 1919 assimile les stocks à l'outillage et admet le paiement des indemnités d'après la valeur de remplacement. « Le stock de trois mois, dans l'esprit de la loi, constitue un véritable stock-outil ayant un caractère quasiimmobilier qui, au point de vue

fiscal, ne saurait être traité différemment des indemnités immobilières elles-mêmes.¹ »

Dans sa décision du 27 juin 1919, la Commission supérieure des bénéfices de guerre a admis cette idée. « Considérant... que... la société a été amenée à recourir à ce mode d'évaluation (évaluation au cours du jour, avec réserve spéciale au passif pour ramener au cours de l'inventaire 1909) parce qu'elle doit avoir en magasin un stock important de métaux, qu'il est nécessaire de maintenir toujours à un niveau minimum, sous peine d'arrêt de l'industrie; que ce stock ne fait pas fonction de produits destinés à la vente, mais d'agent de production au même titre que l'outillage.

« ...Considérant qu'il n'en résulte pas plus un bénéfice pour l'entreprise que dans la hausse momentanée des outils, l'outillage comme le stock lui étant nécessaire au même titre pour son exploitation, à peine de mettre fin à celle-ci.² »

On saisit ici la notion commerciale du bénéfice, telle que la dégagent les pratiques comptables : l'évaluation du stock accuse une plus-value sur le prix de revient; mais cette plus-value n'est pas un véritable bénéfice; il convient donc de la compenser, dans le bilan, qui doit faire apparaître le bénéfice réel, par l'inscription au passif d'une réserve équivalente.

1. Bayart, *Les effets de l'inflation sur les bilans au point de vue fiscal*, p. 247.

2. Commiss. supér. des bénéf. de guerre, 27 juin 1919 n° 624.

SECTION III. — CRITIQUE DE LA NOTION FISCALE DU BILAN

Attribuer à l'Administration fiscale le droit de corriger les bilans, en dehors de toute fraude, c'est substituer à la notion commerciale du bénéfice d'après le bilan, qui ramène le bénéfice à un revenu, la notion d'un bénéfice englobant une partie des moyens de production. Cette interprétation, qui conduit à l'imposition des plus-values, est néfaste au point de vue économique, puisqu'elle prélève l'impôt sur le capital de production; elle est injuste, puisqu'elle fait de l'impôt sur les bénéfices commerciaux et industriels un impôt sur l'enrichissement, tandis que les autres impôts cédulaires n'atteignent que des revenus; elle est contraire à la notion commerciale et comptable, seule conforme à la nature des choses. C'est la nature des choses qui a conduit à la périodicité du bénéfice, lui conférant le caractère de fruit et de revenu. Un spécialiste des questions de comptabilité¹ a défini très justement le bénéfice d'exploitation « la portion disponible du produit d'une entreprise que l'industriel *peut consommer* sans compromettre, ni la valeur minima de réalisation que l'actif doit représenter en fin d'exploitation

1. Quesnot, *Méthodes comptables et bilans*, p. 391.

normale, ni l'exécution des engagements déjà pris et gagés sur les produits futurs de cette exploitation ». ¹

Cette conception commerciale du bénéfice enlève son intérêt essentiel, l'imposition des plus-values, à la question de savoir si l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux doit être assis sur le bénéfice accusé au bilan, ou sur le bénéfice résultant du compte d'exploitation. Il importe cependant de rechercher le système consacré par le législateur.

CHAPITRE III

LE BENEFICE IMPOSABLE D'APRÈS LA LOI DU 31 JUILLET 1917

SECTION I. — LE TEXTE DE LA LOI NE CONSACRE PAS L'IMPOSITION D'APRÈS LE BILAN

Quelles dispositions trouvons-nous sur cette question dans la loi du 31 juillet 1917 ?

Tout d'abord, l'article 2 établit un impôt annuel « sur les bénéfices des professions commerciales et industrielles réalisés pendant l'année précédente... » Réalisés : ce terme ne peut s'entendre que d'une réalisation effective, c'est-à-dire d'une opération commerciale définitivement conclue. Si l'on s'en tenait aux résultats du bilan, sans prendre en considération les compensations introduites, notamment sous forme de réserves, en contre-partie de plus-values, logiquement ce sont toutes les plus-values, même simplement constatées par les écritures, qu'il faudrait frapper de l'impôt. L'Administration n'a pas toujours reculé, notamment à l'égard des stocks, devant cette interprétation, entraînée par la règle d'imposition d'après le bilan.

En écartant cette manière de procéder, l'article 2 de la loi fait en même temps échec à la thèse du bilan. Par le mot « réalisés », il s'approprie, au point de vue du bénéfice *réel* imposable, la législation et la jurisprudence relatives aux bénéfices fictifs, lesquelles concernent les bénéfices *distribués*.

L'article 4 de la loi n'apporte pas de précisions sur notre question. « Sont imposés sur leur bénéfice net, après déduction de toutes charges, y compris la valeur locative des immeubles affectés à l'exploitation et les amortissements généralement admis d'après les usages de chaque nature d'industrie ou de commerce... »

Nous avons déjà réfuté, à propos de l'amortissement, l'argument d'après lequel l'admission par l'article 4 de la déduction des amortissements, c'est-à-dire de la reconstitution en capital de l'actif, démontrerait l'intention du législateur de retenir le bilan comme base de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, et de conférer à cet impôt le caractère d'une taxation des accroissements de l'actif. La déduction des amortissements s'explique tout autrement et ne préjuge en rien le caractère de l'impôt.

En faveur de la thèse du bilan, peut-on tirer argument de la suite de l'article 2 ? Il impose sur leur bénéfice net « les sociétés dont les bilans sont obligatoirement communiqués à l'Administration

de l'Enregistrement, les contribuables qui auront déjà déclaré le chiffre de leurs bénéfices réels, en vue de l'assiette de la contribution extraordinaire sur les bénéfices supplémentaires réalisés pendant la guerre.. ainsi que les personnes ou sociétés qui auront... remis au contrôleur... un résumé de leur compte de profits et pertes... » Ce texte, a-t-on dit, en visant les contribuables dont les bilans sont connus par la communication obligatoire, ou qui fournissent bénévolement un résumé de leur compte de profits et pertes, montre bien que ces contribuables seront imposés d'après les résultats de ces documents. La loi de 1917, en adoptant ce système, ne fait que consacrer le principe d'assiette de la contribution extraordinaire : à l'égard des assujettis à cet impôt, les bénéfices réels se trouvent « déjà déclarés ». L'article 2 corrobore cette interprétation, en faisant allusion à « la période de douze mois dont les résultats auront servi à l'établissement du dernier bilan ».

Cette argumentation n'est nullement convaincante. L'article 2 n'est pas à retenir, car le raisonnement, s'il était exact, dépasserait la thèse qu'il prétend étayer. Cet article, qui parle de la période servant à l'établissement du bilan, s'applique à l'ensemble des contribuables, même à ceux qui, d'après l'article 6, étaient imposés forfaitairement. L'allusion au bilan est donc étrangère,

pour ces derniers comme pour les autres, à la méthode d'assiette du bénéfice.

L'argument tiré de la rédaction de l'article 4 n'a pas plus de valeur. Le législateur dit simplement : nous sommes en présence de contribuables qui doivent fournir, ou qui veulent bien fournir, des documents justificatifs du bénéfice net; ces documents, ce sont naturellement les documents comptables exigés par les lois commerciales (bilan) ou en usage dans le commerce (compte de profits et pertes). L'Administration possède donc une base de calcul pour déterminer le bénéfice net imposable. Est-ce à dire qu'on admettra tels quels les résultats du bilan ? Nullement : la loi elle-même le reconnaît implicitement : les contribuables doivent fournir à l'appui toutes justifications nécessaires (art. 4), tous renseignements et explications orales (art. 5). Le contrôleur fixe les bases « sauf recours des intéressés » : la loi lui permet donc de modifier les données du bilan. On sait que l'Administration ne s'en fait pas faute et que le bénéfice imposable sorti de ses rectifications n'est souvent qu'une déformation du bilan fourni, même de bonne foi. Que reste-t-il, dans ces conditions, de l'obligation légale prétendue d'établir le bénéfice d'après le bilan ?

En réalité, le législateur de 1917 a simplement voulu, dans l'article 4, ménager une période de

transition, éviter de compromettre l'application d'un nouvel impôt, suspect, selon le grief, si vivement articulé par les milieux intéressés, de violer le secret des affaires. Il a hésité, devant cette opposition, à imposer à tous les contribuables l'obligation de communiquer leur comptabilité. Aux contribuables qui préféreraient ne pas le dévoiler, il a réservé le bénéfice d'un régime d'assiette forfaitaire. Puis, quand l'impôt a commencé à s'acclimater, la loi du 4 avril 1926 a clos la période de transition, et généralisé la règle d'imposition du bénéfice net réel.

Ainsi l'article 4 ancien consacrait simplement la liberté de production de la comptabilité; lui faire dire plus, c'eût été instituer une inégalité profonde de traitement fiscal entre les contribuables qui auraient fourni des pièces et ceux qui se seraient abstenus, et cela, au détriment des premiers, qui secondent les agents de l'assiette. Imposés sur leur bilan, ils se seraient vu taxer les plus-values de leur actif; les autres, imposés sur un bénéfice forfaitaire, dégagé de leur chiffre d'affaires, auraient bénéficié d'une taxation plus légère, sur le produit net de leurs ventes. Une telle interprétation était de nature à entraîner l'abstention générale des contribuables. La logique, aussi bien que l'équité commandaient l'équivalence théorique des résultats obtenus, pour le bénéfice réel établi par voie

directe, et pour le bénéfice établi forfaitairement. Dans l'un et l'autre cas, le bénéfice imposable devait être le bénéfice d'exploitation, partant du chiffre d'affaires, après déduction du prix de revient, réel, ou forfaitaire : n'est-ce pas leur seul prix de revient que les commerçants et industriels entendaient jalousement garder secret ?

On ne saurait davantage tirer argument du rapprochement fait par l'article 4 entre le bénéfice réel et le bénéfice imposable à la contribution sur les bénéfices de guerre : ici encore, la loi de 1917 a seulement entendu retenir, mais sous réserve de les discuter, les documents produits pour l'assiette de la contribution extraordinaire. Celle-ci, d'après un texte formel de la loi du 1^{er} juillet 1916, est établie d'après les résultats des bilans. Mais c'est une contribution « extraordinaire » sur un bénéfice « exceptionnel », dû à des conjonctures étrangères à toute activité professionnelle. Le législateur a donc pu la considérer comme un impôt sur l'enrichissement.

SECTION II. — LA LOI DU 31 JUILLET 1917
FAIT PARTIE D'UN SYSTÈME D'IMPÔTS
SUR LES REVENUS

Dans le silence de la loi du 31 juillet 1917, rien n'autorise à attribuer le même caractère à l'impôt

sur les bénéfices industriels et commerciaux. Il n'est pas, comme la contribution sur les bénéfices de guerre, une institution autonome, indépendante, exceptionnelle. Il fait partie d'un corps d'impositions directes, auquel les auteurs de la réforme fiscale de 1914-1917 ont eu la prétention de donner l'aspect d'une construction harmonieuse. Les trois lois organiques qui le constituent, la loi du 29 mars 1914, la loi du 15 juillet 1914 et la loi du 31 juillet 1917, ont entendu saisir les facultés des contribuables dans les revenus, d'abord envisagés dans leurs différentes sources, puis dans leur ensemble. Ce corps fiscal est un ensemble d'impôts sur les revenus et sur le revenu global. La loi du 29 mars 1914 impose le revenu foncier et le revenu des valeurs mobilières; la loi du 15 juillet 1914, art. 5, établit « un impôt général sur le revenu ». La loi du 31 juillet 1917, dans laquelle figure l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, affirme le même caractère dans son intitulé même : « loi du 31 juillet 1917 portant établissement d'un impôt sur diverses catégories de revenus ». L'article 10, relatif à notre cédula, emploie le même terme : « le contrôleur procède à l'évaluation provisoire des revenus imposables ».

Le système du bilan ne trouve donc aucun appui dans les articles 2 et 4 de la loi du 31 juillet 1914. Il est en contradiction avec le principe de notre

système d'impôts directs, qui frappe les revenus et ignore, à l'heure actuelle, l'imposition du capital et de l'enrichissement. Comment pourrait-on, en présence du titre même de la loi du 31 juillet 1917, et de l'article 10, qui reconnaissent, en des termes qui ont force de loi, au bénéfice net industriel et commercial imposable le caractère d'un revenu, soutenir qu'en employant les expressions « bénéfices réalisés » (art. 2), « le bénéfice net » (art. 4) la loi du 31 juillet 1917 ait entendu opposer la notion du bénéfice d'après le bilan à la notion de revenu, assiette de droit commun de nos impôts directs ?

On a invoqué¹, en faveur de la thèse du bilan, divers passages des travaux préparatoires. M. Simon² définit le produit net de l'industrie en ces termes : « la source que l'on peut gaspiller, jeter par les fenêtres, sans mettre aucunement en danger l'industrie ». Cette définition est équivoque : elle convient aussi bien à la notion du bénéfice revenu consommable. Un autre député, M. Meunier³, estime inutile d'admettre la déduction des amortissements. Si on n'amortit pas, le résultat final sera le même : il faudra déduire d'un seul

1. Imbrecq, *Traité pratique de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux*, p. 143.

2. *J.O.*, 1908, Déb. Chambre, p. 1420.

3. *J. O.*, *ibid.*

coup l'élément dont la valeur est tombée à zéro. « La question de l'amortissement revient toujours à cette conclusion : il faut tenir compte dans le bilan de la valeur de l'actif pour déterminer le bénéfice. »

Plus catégoriquement, M. Tournon observe, au Sénat¹, qu'« en matière de bilan, toute différence entre actif et passif constitue un bénéfice ou une perte, sans distinction entre capital et revenu. »

Mais le Ministre des Finances répond formellement en sens contraire à M. Stern : « Sous aucune forme, la perte en capital ne saurait, au point de vue fiscal, entrer en ligne dans les comptes de profits et pertes. »²

Il n'y a pas lieu de retenir ces appréciations contradictoires, en présence des textes formels précités de la loi. Les rapports des commissions sont muets sur la question. Si le législateur avait entendu frapper le bénéfice du bilan, il se serait formellement expliqué, dans l'exposé des motifs ou les rapports, sur cette dérogation considérable au principe général de l'imposition sur le revenu. La question lui a d'ailleurs échappé, parce que, à l'époque de l'élaboration de la loi, la différence entre le bénéfice commercial d'après le bilan et un véritable revenu était minime en pratique. Elle

1. J. O., Sénat, Débats, 14 juillet 1914, p. 1257.

2. S. O. Chambre, Débats, 12 juillet 1914, p. 2950.

n'a pris toute son importance que du fait de la dépréciation monétaire. La thèse du bilan, et son corollaire, l'imposition des plus-values, est alors apparue, dans toute son injustice, et l'Administration a dû peu à peu abandonner du terrain sur ses solutions.

CHAPITRE IV

APPLICATIONS DE LA NOTION FISCALE DU BENEFICE. — L'IMPOSITION DES PLUS-VALUES

SECTION I. — ECRITURES RETENUES PAR L'ADMINISTRATION

En réalité, l'Administration des contributions directes n'a pas su se décider sur la question de principe du bénéfice imposable. Elle part du compte d'exploitation, mais par un détour, elle aboutit au compte de profits et pertes, c'est-à-dire au bilan, et à la taxation des plus-values réalisées sur des capitaux. En un mot, à défaut de guide légal, elle s'inspire d'un esprit de fiscalité.

Le chiffre du bénéfice brut professionnel, décide l'Instruction générale, est fourni par le compte d'exploitation¹.

Dans les entreprises ayant pour l'objet l'achat et la vente de marchandises, il s'obtient en ajoutant au montant des ventes la valeur des marchandises restant en magasin à la fin de l'exercice, et en retranchant de ce total le montant des achats

1. Instr. génér. du 31 janvier 1928, n° 16.

(prix et frais accessoires d'acquisition), augmenté de la valeur du stock existant au début de l'exercice.

Dans les entreprises industrielles, il faut, pour dégager le bénéfice brut, ajouter au montant des ventes la valeur des matières premières et des produits fabriqués existant à la fin de l'exercice, et en retrancher, non seulement le coût des achats effectués, ainsi que la valeur des matières premières et des marchandises fabriquées qui existaient en stock au début de l'exercice, mais aussi les frais de main-d'œuvre et de fabrication¹.

« L'évaluation des stocks est donc un élément essentiel des opérations d'où se dégage le bénéfice brut. »² Nous sortons déjà de la notion de bénéfice d'exploitation, d'excédent de recettes sur les dépenses, pour entrer dans celle d'excédent d'actif (non réalisé). Le mode normal d'estimation consiste à appliquer le prix de revient ou, en cas de baisse, le cours du jour de l'inventaire. L'Administration admet la « décote » pour dépréciation éventuelle, « lorsqu'elle reste dans des limites raisonnables et qu'elle est conforme aux habitudes de l'entreprise ».

Pour les matières premières, en particulier, elle accepte « les évaluations qui ne sont pas inférieures

1. *Ibid.*, n 17.

2. *Loc. cit.*

aux résultats obtenus en prenant pour base d'estimation une moyenne de cours bas antérieurs à 1914, majorée dans la proportion de la dépréciation du franc par rapport au dollar, et en pratiquant une « décote » de 20 % au maximum.»¹

Sous le nom de « gains divers », l'Administration revient au compte de profits et pertes. « Le bénéfice brut professionnel s'accroît... des gains provenant de la vente d'éléments divers de l'actif autres que les marchandises et qui, dans la comptabilité en parties doubles, sont également enregistrés au crédit du compte de profits et pertes.»²

SECTION II. — PRINCIPES ADMINISTRATIFS D'IMPOSITION DES PLUS-VALUES

L'Administration aboutit ainsi à la taxation des plus-values. Sa doctrine à cet égard a varié et témoigne d'hésitations. Dans sa réponse à une question écrite, le Ministre des Finances admettait l'imposition des plus-values sur simples écritures : « Un accroissement d'actif accusé par la comptabilité d'une entreprise doit en principe être considéré comme constituant un bénéfice imposable.»³

1. Instr. génér. n 17.

2. *Cod. loco.*

3. Q. E., Chambre, Japy, *J. O.*, 22 juin 1922. Cf. Q. E., Chambre, 14 novembre 1924.

Dans une autre réponse, le Ministre ne retenait, au contraire, que les plus-values réalisées. « Si elle n'est pas réalisée par une cession, la plus-value résultant d'une nouvelle évaluation d'actif ne constitue pas un bénéfice effectif susceptible d'être retenu pour l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux. »¹

D'autres réponses très catégoriques admettaient la taxation des plus-values des bâtiments, du matériel et du fonds de commerce. « L'Administration estime que la plus-value acquise par les bâtiments et le matériel d'une entreprise industrielle ou commerciale, ou le produit de la vente d'un fonds de commerce, est un bénéfice de l'entreprise, susceptible d'être compris à ce titre dans la base de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux et, le cas échéant, de l'impôt général sur le revenu dû par l'exploitant. »²

Cependant un important arrêté du Conseil de préfecture de la Seine, précédé d'un arrêté dans le même sens du Conseil de préfecture de la Seine-Inférieure³, a condamné la thèse de l'Administration, en invoquant des motifs d'une portée générale, qui auraient dû en déterminer l'abandon intégral.

Un commerçant, ayant acheté un fonds de

1. Q. E., Chambre, Bernard, 9 mars 1924.

2. Q. E., Chambre, Plaisant, 13 février 1923. Cf. Q. E., Lefebvre, 23 novembre 1920; Tenancier, 13 octobre 1922.

3. 1^{er} août 1923, *Gaz. des Trib.*, 12 et 13 mai 1924.

commerce 30.000 francs, l'avait revendu 130.000 francs trois ans plus tard. Les agents de l'impôt avaient considéré les 100.000 francs de plus-value comme un bénéfice, à répartir sur les trois années, imposable à la cédule des bénéfices commerciaux et à l'impôt général.

Sur les conclusions conformes du commissaire du gouvernement, M. Garrigou, le Conseil de préfecture a écarté cette thèse.

Le tribunal n'a pas retenu l'argument tiré de ce que la plus-value perçue à l'occasion de la cession d'un fonds de commerce aurait été imposable à la contribution sur les bénéfices de guerre : celle-ci était un impôt spécial et exceptionnel.

L'arrêté affirme dans ses motifs que les lois du 15 juillet 1914 et du 31 juillet 1917 ont établi des impôts sur les revenus. « Les prescriptions de la loi ne sont applicables, ni aux capitaux et propriétés appartenant aux contribuables, ni aux profits ou avantages divers par eux obtenus ou enrichissements par eux réalisés, si ces profits, avantages ou enrichissements n'ont pas le caractère de revenus.

« Il suit de là qu'aucun bénéfice ou avantage quelconque retiré d'une opération commerciale ou non commerciale ne peut entrer en compte pour le calcul de l'impôt général et des impôts cédulaires sur les revenus s'il n'a pas le caractère d'un revenu. »

Pour définir les caractères du revenu, le commissaire du gouvernement et le Conseil de préfecture n'ont pas retenu la théorie civile du fruit, l'idée d'aménagement. Ils adoptent un critérium objectif : la source productive est le capital; ce qui est produit est le revenu.

D'après le Conseil de préfecture, un bien n'est pas par nature capital ou revenu. Le bénéfice réalisé par la vente d'un fonds de commerce peut être tantôt l'un, tantôt l'autre. S'il s'agit d'une opération isolée, c'est une plus-value de capital, non imposable; s'il s'agit d'une opération habituelle, professionnelle, c'est un revenu imposable.

Il résulte des motifs de l'arrêté que l'exonération des plus-values tient aussi à ce qu'elles sont au moins en partie gratuites. Cette considération entraînerait l'imposition des plus-values provenant du capital et du travail; or, en pratique, les plus-values, notamment la plus-value du fonds de commerce, sont souvent le fait de l'activité donnée à ses capitaux par l'exploitant et de la bonne gestion de son entreprise.

L'Administration fit appel devant le Conseil d'Etat, et essaya de faire adopter sa thèse par le Parlement. La Chambre des députés vota une disposition en ce sens, insérée dans le projet de loi sur le régime fiscal du petit commerce et de la petite industrie. Mais elle fut disjointe par le Sénat.

Devant la très vive opposition des milieux intéressés, le Ministre des Finances abandonna le pourvoi formé devant le Conseil d'Etat et décida, le 15 septembre 1925, qu'il n'y avait pas lieu de faire état, pour l'assiette des impôts sur les revenus, de la plus-value des éléments incorporels des fonds de commerce, clientèle et achalandage, droit au bail, enseigne et nom commercial, marque de fabrique, ainsi que, parmi les éléments corporels, de la plus-value du matériel et, le cas échéant, des immeubles industriels servant à l'exploitation.

Cependant l'Administration ne s'est pas inclinée devant la condamnation générale de l'imposition des plus-values prononcée par le Conseil de préfecture de la Seine. Elle s'est ingéniée à en restreindre la portée.

La décision ministérielle, tout en ne visant que les plus-values qui apparaissent à la cession du fonds de commerce, devait logiquement s'appliquer aux plus-values réalisées en cours d'exercice. C'est ce que l'Administration admit d'abord.¹ Mais sous prétexte que la décision du 15 septembre 1925 entraînerait de trop graves conséquences, si elle était prise à la lettre, l'Administration s'est ravisée. Elle déduit du bénéfice la plus-value seule résultant d'une cession et, dans tous les

1. Rép. Q. E., Chambre, Laroche-Joubert, n° 8154; Bender, 15 décembre 1925 n° 3.507 et 23 avril 1926, n° 7058 (plus-values réalisées par cession partielle d'éléments de l'actif).

autres cas, y compris la liquidation, elle impose la plus-value¹, pourvu qu'elle soit réalisée en cours d'exercice, par vente effective ou par incorporation au capital social.² Les opérations en question sont pour le fisc « des actes rentrant normalement dans l'exercice de la profession ».³

L'apport en société de biens meubles ou immeubles produisant tous les effets d'une véritable cession, le commerçant ou l'industriel qui apporte son entreprise à une société n'est pas susceptible d'être atteint par l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, à raison des plus-values que fait apparaître la valeur attribuée à ses apports autres que les marchandises.

Si le renouvellement (d'une société en nom collectif arrivée à expiration) ne constitue qu'une simple prorogation de société, sans création d'un être moral nouveau, les plus-values attribuées à l'actif immobilisées et consolidées par voie d'incorporation au capital social doivent, comme étant réalisées en cours d'exploitation, être retenues dans les bases de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux. Mais s'il y a dissolution de l'ancienne société et création d'une société nouvelle, les plus-values affectant les apports, autres que

1. Rép. Q. E., Chambre, 18 mars 1927, n° 10501; 30 mars 1927, n° 7837.

2. Rép. Q. E., Sénat, Montenot, 30 mars 1927, n° 7837; Japy, 9 juillet 1927.

3. Rép. Q. E., Calmon, Chambre, 13 juillet 1927.

les marchandises, faits à celle-ci par les membres de la société dissoute restent, conformément à la solution indiquée dans l'alinéa précédent, en dehors du champ d'application de l'impôt.¹

La transformation d'une société en commandite par actions en société à responsabilité limitée, au moment de la réévaluation d'un immeuble acquis par elle en 1911, peut-elle être assimilée à une cession, qui lui permette d'invoquer les dispositions de la note ministérielle du 15 septembre 1925, qui déclare non imposable, en cas de cession, la différence entre le prix de vente et le prix d'estimation du bilan ?

Sans résoudre expressément cette question, le Ministre des Finances a répondu qu'elle était « susceptible d'être résolue différemment, suivant les conditions de la transformation ».²

La décision ministérielle du 15 septembre 1925, d'après laquelle doivent être distraites des bases de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux les plus-values réalisées, dans le cas de cession en fin d'exploitation, sur la vente d'éléments quelconques de l'actif, autres que les marchandises faisant l'objet du commerce, est applicable aussi bien dans le cas de cession totale que de cession partielle d'entreprise donnant lieu à

1. Rép. Q. E., Chambre, Champetier de Ribes, 11 janvier 1928, n° 13678.

2. Rép. Q. E., Chambre, L. J. Régis, 11 janvier 1928, n° 13863.

l'établissement immédiat de l'impôt, conformément à l'article 22 des lois codifiées.¹

De même, les plus-values qui n'apparaissent qu'à la suite d'une réévaluation de l'actif immobilisé et qui sont simplement constatées par l'inscription au bilan d'une réserve d'égale somme doivent rester sans influence sur la détermination du bénéfice imposable de l'exercice au cours duquel est passée l'écriture.²

Par contre, les plus-values réalisées par une vente effective au cours de l'exploitation de l'entreprise doivent être retenues dans l'évaluation du bénéfice taxable, au même titre que les autres éléments créditeurs du compte de profits et pertes. Il en est pareillement des plus-values consolidées par l'incorporation au capital social.³

En résumé, « au point de vue de l'établissement de l'impôt, on doit, somme toute, considérer les cessions totales ou partielles d'entreprises comme des actes de propriétaire ne faisant que réaliser un capital ». Au contraire, les ventes isolées de bâtiments, de mobilier, de matériel et d'outillage usagés, les cessions de brevets effectués pendant la durée de l'exploitation, « ne sont que des actes

1. Rép. Q. E., Chambre, André Février, 7 octobre 1927, n° 13211 Bender, 15 décembre 1925, n° 5507.

2. Rép. Q. E., Chambre, Laroche-Joubert, 23 avril 1926, n° 164; André Février, cité note 1.

3. Rép. Q. E., Sénat, Montenot, 30 mars 1927, n° 7837; Chambre, André Février, cité note 1.

d'exploitant, et les gains qui en résultent, constitués par l'excédent du prix de vente sur le prix de revient des objets vendus, diminué des amortissements, doivent rester compris parmi les éléments du bénéfice brut ».¹

SECTION III. — PLUS-VALUES DES VALEURS MOBILIÈRES

Il en est de même des profits réalisés en cours d'exploitation sur les valeurs mobilières composant le portefeuille de l'entreprise. « Soit, en effet, que l'achat de ces valeurs ait pour objet de faire fructifier des capitaux temporairement disponibles, soit que les titres destinés à servir de garantie en banque ne représentent qu'une forme du fonds de roulement, la gestion du portefeuille demeure intimement liée à la gestion de l'entreprise. Aussi est-il rationnel que les résultats de cette gestion ne soient pas distingués de ceux des autres branches de l'exploitation commerciale. »²

L'Administration applique ici rigoureusement la thèse du bilan.

« Au surplus, observe l'Instruction générale, en ce qui touche le portefeuille des entreprises, il est dans les usages du commerce et de l'industrie d'englober

1. Instr. génér., n° 19.

2. *Eod. loco.*

dans les produits des opérations professionnelles, non seulement les gains effectivement réalisés, mais aussi les plus-values résultant simplement d'une hausse des cours. A cet effet, la plupart des entreprises évaluent leur portefeuille d'après les cours de bourse au jour de la clôture de l'exercice.

« Conformément à la pratique commerciale, les plus-values ainsi constatées doivent rester comprises dans les éléments du bénéfice brut, étant entendu que, dans le cas de moins-values, leur montant doit inversement être admis en déduction. »¹

Les entreprises qui ont l'habitude d'évaluer leurs valeurs mobilières d'après le cours du jour de l'inventaire peuvent continuer à observer les mêmes règles. Les moins-values que fait apparaître l'application de ce procédé d'évaluation à l'ensemble du portefeuille doivent être admises en déduction pour l'établissement de l'impôt, de même que les plus-values constatées dans les mêmes conditions sont retenues dans les éléments du bénéfice imposable.²

On saisit les contradictions dans les solutions administratives : tantôt le capital est imposé, tantôt il ne l'est pas, suivant la nature de l'actif (valeurs mobilières ou autres éléments), et suivant

1. Itsnr. génér. du 30 janvier 1928, n° 19.

2. Rép. Q. E., Chambre, André Février, 7 octobre 1927, n° 13211.

le moment de la réalisation de la plus-value, en cours ou en fin d'exploitation.

SECTION IV. — ÉVALUATION DES STOCKS

Enfin les stocks sont soumis à un régime fiscal particulier, en vertu d'une entente intervenue entre l'Administration et l'Union des industries textiles, dont les solutions ont été généralisées.

L'Instruction générale du 30 mars 1918¹ prescrivait de taxer comme bénéfice la différence positive entre la valeur des stocks au début et à la fin de l'exercice, autrement dit, les bénéfices en espérance, au lieu de ne les frapper qu'au fur et à mesure de leur réalisation par la vente. La plus-value n'apparaît que si les stocks ne sont pas évalués au prix de revient. L'Administration, devant la diversité des procédés de cotation pratiqués, s'est contentée longtemps d'affirmer le principe de l'imposition, sans déterminer les procédés d'évaluation à appliquer. Toutes les méthodes d'évaluation étaient admises, pourvu qu'elles aboutissent à une estimation raisonnable.² L'Administration se réservait d'ailleurs le droit de rectifier les évaluations inexactes. Une série de réponses ministérielles autorisent les procédés les plus variés : évaluation au cours du jour³, au prix de revient,

1. Art. 11, note 1.

2. Rép. Q. E., 24 juin 1927, n° 12417.

3. Rép. Q. E., 24 février 1923 n° 1597.

avec faculté de coter au cours du jour, s'il est inférieur au prix d'achat¹, quelle qu'en soit la date². Les produits en cours de fabrication peuvent être cotés au prix d'achat des matières premières, augmenté des dépenses de main-d'œuvre.

En dépit de ces instructions en apparence libérales, l'Administration prétendait vérifier les stocks dans tous les inventaires clôturant les exercices pour lesquels la prescription n'était pas encore acquise. Elle avait engagé des pourparlers avec l'Union des industries textiles, au sujet de la revision des évaluations des six dernières années.

Dans une délibération du 19 janvier 1927, adressée au Président du Conseil et au Ministre du Commerce et de l'Industrie, la Chambre de commerce d'Angoulême avait protesté contre cette prétention. Dans des conditions très normales, le stock peut varier en quantité de 20 %; par suite, elle estimait équitable que l'industriel pût évaluer cette augmentation au prix d'achat des éléments divers qui composent le stock. L'Administration ne devait avoir le droit de revision que pour les excès flagrants de stocks.

Les prétentions du fisc ont soulevé une émotion considérable dans les milieux industriels. Ils redou-

1. Rép. Q. E., 16 février 1927, n° 7806.

2. Rép. Q. E., 24 juin 1927, n° 12192.

taient que l'Administration ne procédât à une réévaluation générale de tous les stocks, tant de matières que de produits en cours de fabrication ou achevés. Ils avaient lieu de craindre des procédés d'estimation excessifs et opposés à ceux de la pratique industrielle. Enfin, observaient-ils, une revision générale des stocks de toute l'industrie française entraînerait une charge considérable, et une crise économique, qui viendrait compromettre le redressement financier.

Après des échanges de vues, un accord est intervenu entre l'Administration et les représentants de l'Union des industries textiles. Cet accord porte seulement sur la réévaluation des matières premières non encore transformées, mais non des produits finis ou en cours de fabrication. On prendra pour base trois cours d'avant-guerre, et on multipliera la moyenne de ces cours par le coefficient de dépréciation du franc par rapport au dollar, avec une décote forfaitaire de 20 %.

Pour ne pas imposer de trop lourdes charges à l'exercice en cours, l'Administration laisse aux entreprises textiles le choix entre trois procédés pour l'application de ce système de cotation : la revision par année sur inventaire; la revision en une seule année au taux actuel de l'impôt (15 %); la division de la plus-value constatée en six fractions égales, avec application du taux de l'impôt (8 à 15 %) correspondant à chaque année.

Cet accord a soulevé dans la presse de très vives critiques. Au principe de la majoration d'après un coefficient de dépréciation du franc, on a justement opposé la théorie de la jurisprudence civile, qui n'a jamais consenti, en matière de contrats privés, à reconnaître la dépréciation de la monnaie, et a appliqué avec la plus extrême rigueur le principe de l'immutabilité de sa valeur nominale. On a mis en relief la charge supplémentaire imposée à l'industrie. Cependant, si l'Union des industries textiles a consenti à cet accord, c'est que l'estimation obtenue grâce au procédé nouveau est sensiblement inférieure à la cotation au prix de revient.

L'Administration a décidé que « cette méthode n'est pas limitée au cas des industries textiles, et peut être employée pour l'évaluation des matières premières de toutes les autres entreprises. »¹

L'Instruction générale du 31 janvier 1928 applique cette méthode, comme nous l'avons indiqué plus haut².

1. Lettre du Directeur général des contributions directes à adressée aux services locaux le 24 février 1927. Lettre du ministre des finances de M. Poitou-Duplessy, député.

2. Instr. génér., art. 17.

SECTION V. — PLUS-VALUES RÉSULTANT
DE L'ADAPTATION A LA STABILISATION MONÉTAIRE.
CIRCULAIRE DU 25 JANVIER 1930

La circulaire du 25 janvier 1930, qui autorise la revision des amortissements, en vue de l'adaptation à la stabilisation légale de la monnaie, a dû, par la force des choses, se préoccuper du sort des plus-values résultant de la réévaluation des éléments de l'actif, au point de vue de l'application de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux.

Elle a résolu la question d'après les règles admises antérieurement par l'Administration en matière de plus-values, c'est-à-dire en appliquant la thèse du bénéfice d'après le bilan. Les valeurs mobilières et les stocks, qui sont soumis à des règles spéciales, ne sont pas, pour ce motif, compris dans l'application de la circulaire.

La circulaire donne à ses dispositions concernant la plus-value un caractère provisoire ou transitoire. « En l'absence de textes législatifs et de jurisprudence précisant les règles à adopter en la matière, on doit s'inspirer des principes généraux qui gouvernent le système fiscal actuel; ceux-ci ont conduit aux solutions suivantes, qui devront être retenues tant que des dispositions nouvelles ou contraires n'auront pas été votées par le Parlement. »

1^o Si les plus-values sont simplement constatées par l'inscription au bilan d'une réserve corrélative, il n'y aura pas lieu d'en comprendre le montant dans les bases de l'impôt.

La plus-value est constatée, mais non réalisée; elle n'apparaît encore qu'en puissance dans la comptabilité : elle n'est pas imposable.

Mais le sort des réserves insérées au passif en contre-partie des plus-values demeure incertain, et reste subordonné au maintien de la doctrine de l'Administration et à l'absence d'intervention du législateur.

2^o Si, au contraire, les plus-values font l'objet d'une appropriation, notamment si elles sont incorporées au capital social, par une distribution d'actions ou de nouvelles parts gratuites, ou par une augmentation de la valeur nominale des anciennes actions ou des anciennes parts, elles devront entrer dans le décompte des bénéfices de l'entreprise et du revenu global des actionnaires ou des associés bénéficiaires.

Cette solution est extrêmement dure, car elle considère comme des bénéfices des plus-values apparentes, résultant uniquement de la dépréciation monétaire. En l'adoptant, l'Administration a voulu se conformer à la jurisprudence du Conseil d'Etat et de la Cour de cassation relative à l'imposition des réserves.

La circulaire réserve, en ce qui concerne l'impôt général dû par les actionnaires, les cas où la jurisprudence ne reconnaît pas le caractère de réserve imposable aux sommes distribuées sous cette forme. D'autre part, elle a craint vraisemblablement de paraître favoriser les actionnaires, dont les actions eussent été revalorisées ouvertement, alors que les obligataires voient leurs titres définitivement dépréciés.

Lorsque la plus-value est réalisée par une vente, la circulaire du 25 janvier 1930 distingue, suivant la doctrine administrative, les ventes en cours d'exploitation, et les cessions en fin d'entreprise.

A l'égard des plus-values réalisées par une vente en cours d'exploitation, la circulaire prévoit des hypothèses diverses.

A) La plus-value n'a pas fait l'objet d'une appropriation antérieurement à la vente.

Dans le cas de vente, en cours d'exploitation, d'éléments qui auront été réévalués pour le calcul des amortissements, suivant les règles admises dans la présente circulaire, mais dont la plus-value n'aura pas fait l'objet d'une appropriation antérieurement à la vente, on distinguera entre les éléments dont le prix de vente sera réemployé dans les immobilisations, et ceux dont la vente aura pour effet de libérer définitivement les sommes qui y étaient investies.

1^o Si le prix de vente est destiné à être réinvesti dans l'actif immobilisé, on comparera le prix de vente au prix de revient, réévalué par l'application des taux indiqués plus haut, diminué des amortissements pratiqués, compte tenu de la réévaluation des amortissements antérieurs à 1926. Si cette comparaison fait apparaître un bénéfice, celui-ci sera compris dans le décompte du bénéfice imposable. S'il y a, au contraire, une perte, elle sera admise en déduction des bénéfices de l'exercice. De cette façon, la plus-value *résultant spécialement de la dévaluation monétaire* restera, en franchise d'impôt, à la disposition de l'entreprise, sous la forme de sommes fournies par le prix de vente et par les amortissements.

La comparaison sera faite avec le nouveau prix de revient porté au bilan, s'il est inférieur au prix réévalué comme il est dit ci-dessus.

Cette méthode de comparaison repose donc exclusivement sur la dépréciation de la monnaie. Elle néglige la plus-value purement monétaire, mais retient la plus-value économique proprement dite, les variations des valeurs intrinsèques.

Le mot « destiné » indique que ce n'est pas l'affectation du prix de vente, mais sa destination, qui permettra d'obtenir l'exonération de la plus-value monétaire.

Les terrains ne sont pas susceptibles d'amortis-

sement. Cependant, dès qu'ils sont couverts de construction, ils ne peuvent plus être dissociés de l'élévation. La réévaluation de l'immeuble édifié les englobe. La circulaire a dû, en conséquence, s'en occuper, et par analogie, elle a donné la même solution pour les terrains non bâtis.

On appliquera la même solution en ce qui concerne les terrains dont le prix de vente doit faire l'objet de remploi, remarque faite que les terrains ne donnant pas lieu à amortissement, le bénéfice immédiatement imposable — ou la moins-value déductible — sera obtenu par la simple comparaison du prix de vente et du prix de revient, réévalué suivant les principes indiqués plus haut.

Pour ce qui concerne le remploi de la partie du prix de vente qui correspond à la plus-value résultant de la dévaluation monétaire, on considérera comme réinvesties dans l'actif immobilisé les sommes consacrées à l'acquisition d'immeubles (bâtiments ou terrains), d'outillages, de matériel, de mobilier commercial ou de brevets pour les besoins de l'entreprise, ou de participations dans d'autres entreprises établies en France et dont la production ou le commerce sont intégrés à ceux de l'entreprise en cause.

Si d'ailleurs, le remploi n'était pas immédiat, on admettrait l'inscription de la plus-value considérée à un compte d'attente, révisable dans le

délai de la prescription, c'est-à-dire dans les six années suivant celle de la clôture de l'exercice au cours duquel aura lieu la vente. Si, à l'expiration de ce délai, le remploi n'avait pas encore été effectué, on procéderait à l'imposition des sommes portées au compte d'attente, en les réintégrant dans les bénéfices de l'exercice de vente.

Les remplois pourront ainsi porter sur une partie quelconque de l'actif. Le prix de vente d'un immeuble pourra, par exemple, être employé en matériel, ou même en brevets.

La circulaire ne vise pas le cas du remploi fait par avance. La solution semble devoir être identique, à la condition que le bénéfice de la plus-value n'ait pas été déjà retenu dans les bases d'une imposition ancienne.

On peut donc conclure que les remplois seront admis dans une très large mesure et que, seule, la distribution du bénéfice sous une forme quelconque s'opposera à l'exonération du profit correspondant.

2^o Si les sommes libérées par la vente ne sont pas destinées à être réinvesties dans les immobilisations, la plus-value réalisée sera appréciée par rapport au prix de revient initial, diminué des amortissements, mais non réévalué, et sera immédiatement comprise dans les bénéfices imposables.

Les amortissements à considérer ici sont ceux

admis par l'Administration en déduction du bénéfice imposable. S'ils excèdent le prix de revient initial, l'excédent sera ajouté au prix de revient.

B) La plus-value a fait l'objet d'une appropriation antérieure à la vente.

Si les plus-values de réévaluation ont fait l'objet d'une appropriation, le gain réalisé — ou la perte subie —, dans le cas de vente d'éléments en cours d'exploitation, sera déterminé en comparant le prix de vente au prix de revient réévalué, diminué des amortissements.¹ Le gain ainsi obtenu sera compris dans les bénéfices de l'exercice de la vente; la perte constatée en sera retranchée.

Enfin, les plus-values réalisées en fin d'entreprise sur l'actif immobilisé continueront à être distraites des bases de l'impôt afférent aux bénéfices du dernier exercice d'exploitation, par application de la décision ministérielle du 15 septembre 1925.

1. Eux-mêmes réévalués.

Vu, le Doyen,
H. BERTHELEMY.

Vu, le Président de la Thèse
E. ALLIX

Vu et permis d'imprimer :
Le Recteur de l'Académie de Paris,
S. CHARLÉTY

BIBLIOGRAPHIE

- ALLIX. — *Traité élémentaire de science des finances et de législation financière française*, 5^e édition, 1927.
- ALLIX et LECERCLÉ. — *L'impôt sur le revenu. Impôts cédulaires et impôt général*, 3 vol., 1926-1927.
- AMIAUD. — *Les comptes de réserves dans les sociétés par actions*, 2^e édition, 1920.
- BANÈS. — *Les amortissements industriels, les réserves et le report à nouveau au point de vue fiscal*.
- BAYARD. — *Les effets de l'inflation sur les bilans au point de vue fiscal*.
- BESSON. — *Traité pratique des impôts cédulaires et de l'impôt général sur le revenu*.
- BISSON. — *Le bénéfice réel en période de dépréciation monétaire*.
- BOCQUET. — *L'impôt sur le revenu cédulaire et général*, 3^e édition, 1926 et deux suppléments, 1928.
- BONNIN. — *Le bénéfice net des entreprises industrielles et commerciales*.
- BRILLE. — *L'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux et ses récentes modifications*, thèse, Paris, 1929.
- CARLOT (Delle). — *Le régime fiscal des sociétés à responsabilité limitée*, 2^e édition, 1928.
- CHARPENTIER. — *Traité pratique des bilans et inventaires*.
- CHAVENEAU. — *Le bilan fiscal. Les bilans au point de vue commercial, industriel et fiscal*.
- COLIN (Ch.-A.). — *La notion du revenu en matière de législation fiscale*, thèse, Paris, 1924.
- COLIN (Ambroise) et CAPITANT. — *Cours élémentaire de droit civil français*, 6^e édition, 1930.
- CROIZAT. — *La notion de fruit en droit privé et la notion de revenu en droit fiscal*.

- DELATTRE. — *Taxation des plus-values de l'actif dans l'impôt cédulaire et général*, 1929.
- DROZ. — *L'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux et les entreprises d'assurances, de capitalisation et d'épargne* 1928.
- HOUPIŒ et BOSVIEUX. — *Traité général théorique et pratique des sociétés civiles et commerciales et des associations*, 6^e édition, 3 vol., 1927-1928.
- IMBRECQ. — *Traité pratique de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux*.
- LECERCLÉ. — *L'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux*, 1922.
- LEFEBVRE (R. et J.). — *Sociétés par actions et impôts sur les revenus*.
- LYON-CAEN et RENAULT. *Traité de droit commercial*.
- MESLIER. — *Guide de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux*.
- PERREAU. — *Cours d'économie politique*.
- PLANIOL et RIPERT. — *Traité élémentaire de droit civil*, 11^e édition, 1928.
- QUESNOT. — *Méthodes comptables et bilans*.
- RAMIN. — *Bénéfices et bilans au point de vue fiscal*, thèse, Paris, 1928.
- THALLER et PERCEROU. — *Traité élémentaire de droit commercial*, 7^e édition, 1925.
- TRUCHY. — *Cours d'économie politique*, 2^e édition, 1927.
- WAHL. — *Régime fiscal des sociétés*.

Journal officiel :

Documents et Débats parlementaires.

Réponses des ministres des finances aux questions écrites.

Instructions administratives, notamment : Instructions générales de la Direction générale des Contributions directes du 30 mars 1918 et du 31 janvier 1928, et circulaire du 25 janvier 1930.

Bulletin des Contributions directes et du cadastre.

Journal des Sociétés civiles et commerciales.

Recueil juridique des Sociétés.

Recueil des questions fiscales.

Revue des bénéfices de guerre.

Revue de droit français, commercial, maritime et fiscal, 1928.

Revue des Impôts.

Revue de Science et de Législation financières.

Revue des Sociétés.

TABLE DES MATIÈRES

Introduction	7
--------------------	---

PREMIERE PARTIE

LA NOTION ECONOMIQUE DU PROFIT ET LA NOTION FISCALE DES BENEFICES INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX

Chapitre premier. — Le profit et le bénéfice.....	19
Chapitre II. — Applications fiscales de la notion du profit	31
Section I. — L'entreprise individuelle	31
Section II. — Les sociétés	32
§ 1. Intérêts des apports.....	32
§ 2. Rémunération des associés.....	37
A) Sociétés de personnes.....	37
B) Sociétés anonymes	38
C) Sociétés à responsabilité limitée.....	41
D) Critique des solutions administratives.....	44

DEUXIEME PARTIE

LA NOTION JURIDIQUE DU FRUIT ET LA NOTION DES BENEFICES INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX

Chapitre premier. — La notion juridique du fruit.....	51
Section I. — La périodicité et le maintien de la substance	53
Section II. — Le fruit est un revenu net.....	56
Section III. — L'idée d'aménagement	57
Chapitre II. — Le bénéfice et la notion du fruit.....	62
Section I. — La périodicité du bénéfice.....	62
Section II. — L'idée de conservation de la substance dans le bénéfice	68
Section III. — L'idée d'aménagement dans le bénéfice.....	73

Chapitre III. — Applications de l'idée de fruit dans l'imposition du bénéfice industriel et commercial	78
<i>Section I. — La déduction des amortissements</i>	79
§ 1. Le principe de la déduction est conforme à la notion du fruit	78
§ 2. Eléments admis en amortissement	82
§ 3. Procédés d'amortissement	87
§ 4. Taux et durée des amortissements	91
§ 5. Base de calcul des amortissements	93
§ 6. L'adaptation des amortissements à la dépréciation de la monnaie. Circulaire du 25 janvier 1930	99
§ 7. Les amortissements financiers	114
<i>Section II. — La non déduction des réserves</i>	116
§ 1. Caractère juridique des réserves	117
A) La réserve légale	118
B) Les autres réserves	119
§ 2. Application générale de la non déduction des réserves ..	122
A) La réserve légale	123
B) Les autres réserves	124
§ 3. Les intérêts et les revenus des réserves	126
§ 4. Les provisions	127

TROISIEME PARTIE

LA NOTION COMMERCIALE DU BENEFICE ET LA NOTION FISCALE DU BÉNÉFICE IMPOSABLE

Chapitre premier. — La notion commerciale du bénéfice	131
<i>Section I. — Intérêts de la notion du bénéfice</i>	132
<i>Section II. — Ecritures d'où se dégage le bénéfice et caractère du bénéfice</i>	136
§ 1. L'inventaire et le bilan	136
§ 2. Le compte de profits et pertes	138
§ 3. Le compte d'exploitation	139
Chapitre II. — Le bilan commercial et le bilan fiscal	141
<i>Section I. — Le bilan commercial dégage un revenu</i>	143
<i>Section II. — La notion du stock-outil</i>	145
<i>Section III. — Critique de la notion fiscale du bilan</i>	149
Chapitre III. — Le bénéfice imposable d'après la loi du 31 juillet 1917	151
<i>Section I. — Le texte de la loi ne consacre pas l'imposition d'après le bilan</i>	151
<i>Section II. — La loi du 31 juillet 1917 fait partie d'un système d'impôts sur les revenus</i>	156

Chapitre IV. — Applications de la notion fiscale du bénéfice. —	
L'imposition des plus-values	161
Section I. — Ecritures retenues par l'Administration	161
Section II. — Principes administratifs d'imposition des plus-values	163
Section III. — Plus-values des valeurs mobilières	171
Section IV. — Evaluation des stocks	173
Section V. — Plus-values résultant de l'adaptation à la stabilisation monétaire. — Circulaire du 25 janvier 1930 ...	177
Bibliographie	185
Table des Matières	189

